

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 3. Juni 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 22

Auseinandersetzungen mit dem Gewerbe

Wenn man heute die Angriffe, die vornehmlich seitens des Gewerbeverbandes und seiner Unterorganisationen in beinahe pausenloser Folge immer und immer wieder auf die Genossenschaften losgelassen werden, genau verfolgt, so fällt einem auf, mit welcher Regelmässigkeit *ein* Argument in letzter Zeit immer deutlicher in den Vordergrund gerückt wird. Es wird darauf hingewiesen, dass in ihren *Anfängen* die Konsumgenossenschaften als wirkliche Selbsthilfeunternehmungen wohl eine gewisse Berechtigung gehabt hätten, dass sie aber im Laufe der Zeit immer deutlicher sich zu *Erwerbsgesellschaften* umgewandelt hätten.

Blättert man jedoch in der Gewerbe- und in der allgemeinen Presse um fünfzig und mehr Jahre zurück, so stösst man interessanterweise — und in einem gewissen Widerspruch zu den heutigen Feststellungen gewerblicher Kreise — auf genau die gleichen Vorwürfe, an die wir uns in den letzten Zeiten gewöhnen mussten. Schon vor fünfzig Jahren waren die Konsumgenossenschaften «grosskapitalistische Erwerbsgesellschaften» und schon damals stritt man ihnen ihren Selbsthilfecharakter ab, allerdings auch damals schon feststellend, dass «früher einmal» die Genossenschaften wohl Selbsthilfegenossenschaften gewesen sein mochten.

Wir sehen: Es gibt nichts Neues unter der Sonne. Und wir gehen wohl kaum fehl, wenn wir hier feststellen, dass wahrscheinlich auch in wiederum fünfzig Jahren den Genossenschaften vorgeworfen werden wird, so vor etwa fünfzig und mehr Jahren seien sie noch wirkliche Selbsthilfegenossenschaften gewesen, aber das habe sich gründlich gewandelt und «heute» seien sie nichts anderes als «grosskapitalistische Erwerbsgesellschaften».

Und noch etwas darf bei dieser Gelegenheit wieder einmal gesagt werden: Ganz offensichtlich — und nicht einmal das Gewerbe bestreitet das, wie wir gesehen haben — sind die Konsumgenossenschaften entstanden, weil offenbar der Detailhandel die ihm zukommenden Funktionen in einer, den Konsumenten nicht befriedigenden Art erfüllte. Die Konsumenten schlossen sich zusammen, um sich selber zu helfen und nicht deshalb, um «dem Detailhandel zu schaden». In den Augen der Konsumenten war die Sache ganz einfach so, dass sie vom Detailhändler ausgebeutet wurden und sich dagegen mit der Gründung eigener Kleinhandelsunternehmungen zur Wehr setzten. Gewiss hat dann — aber offensichtlich gerade unter dem Einfluss der neu entstandenen Konsumgenossenschaften — der Kleinhandel «einiges dazugelernt». Wir fürchten aber, dass, würden eines Tages die Konsumgenossenschaften wieder verschwinden, sich da verschiedenes und wohl nicht zum Vorteil des Konsumenten ändern könnte.

Bei den gegenwärtigen Auseinandersetzungen könnte man oft den Eindruck erhalten, der Konsument sei eigentlich dazu da, dem Kleinhändler ein standesgemässes Auskommen zu sichern und nicht umgekehrt der Kleinhändler, um dem Konsumenten zu dienen. Anders lässt sich die heute wieder und wieder auftauchende bewegliche Klage, der Angestellte, der Arbeiter, überhaupt der unselbständig Erwerbende möge doch einsehen, wie wichtig es auch für ihn sei, den kleinen Detaillisten zu unterstützen. Hier wird im Grunde genommen vom Konsumenten verlangt, er müsse, um den selbständigen Mittelstand erhalten zu helfen, auf Vorteile verzichten, die ihm seine eigene Organisation bietet. Nach unserer — schon wiederholt ausgesprochenen — Meinung stellt sich jedoch das Problem ganz anders: Der Kleinhandel hat die Interessen des Konsumenten über alles zu stellen, er hat sich anzustrengen, um der Konkurrenz gewachsen zu sein und kann so erwarten, dass viele Konsumenten ihm ihre Gunst zuwenden. Der Detailhandel kann seine Positionen, die ihm niemand streitig macht, nur halten, wenn er begreift, dass er *für den Konsumenten* da ist und nicht umgekehrt. M.

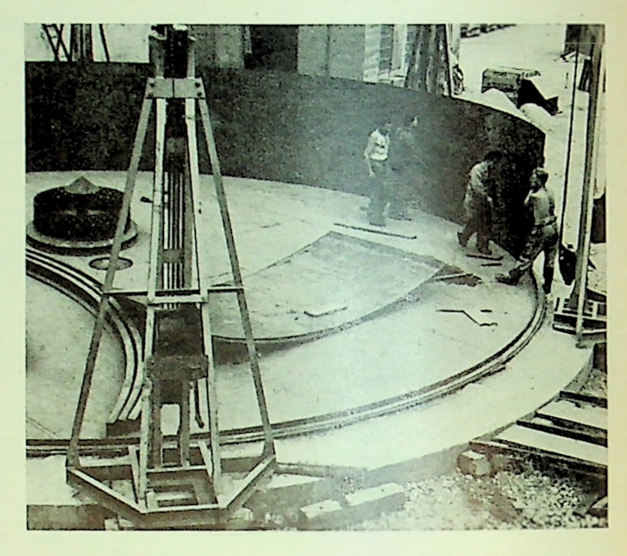
Bundesfinanzreform-Vorlage am 3./4. Juni 1950 NEIN

Hochtankanlage des V. S. K. im Auhafen vor der Fertigstellung

Noch vor kurzem waren auf dem Areal des V. S. K. im Auhafen bei Muttenz nur die wuchtigen Betonfundamente für die Hochtanks zu sehen, und bereits wachsen die vorläufig zu erstellenden drei Hochtanks fast so rasch wie Pilze aus dem Boden. Nachdem die vielen Pläne und Details der Eisenkonstruktionen von langer Hand vorbereitet und die Bestandteile in den Betrieben der Firmen Sulzer, Buss und Meier, Möhlin, fabriziert worden sind, werden nun in spätestens vier bis fünf Wochen drei Hochtanks von 15 Meter Höhe, wovon der eine 6,5 Meter, der zweite 9,2 Meter und der dritte 11,3 Meter Durchmesser hat, erstellt sein. In drei Equipen wird montiert und geschweisst. Zeitweise gelangen bis acht Schweisser gleichzeitig zum Einsatz. Die vorläufig zu erstellenden Tanks haben ein Fassungsvermögen von 500, 1000 und 1500 m³. Der V. S. K. hat sich im Auhafen genügend Land gesichert, um mit der Zeit weitere und zum Teil noch grössere Tanks zu errichten. Die im Bau befindlichen Tanks werden bereits im Juli im Betrieb sein. Wenn die Erstellung der Tanks jetzt sozusagen reibungslos und in sehr erfreulich raschem Tempo vorwärts schreitet, so darf nicht übersehen werden, dass es zuvor manche schwierigen Probleme zu bewältigen galt.

Zunächst war abzuklären, in welcher Weise das Oelgeschäft am wirtschaftlichsten organisiert werden kann. Durch unzählige Recherchen mussten die verschiedenen Möglichkeiten auf ihre Rationalität überprüft werden.

Ein weiteres schwieriges Problem stellte die Beschaffung geeigneten Geländes für die Errichtung der Lagertanks, für das Löschen der Tankschiffe sowie für die Spedition in Zisternenbahnwagen und Tankautomobilen dar. Zurzeit besteht für das wenige noch verfügbare und für den Umschlag flüssiger Kraft- und Treibstoffe geeignete Terrain in Basel und Umgebung sehr grosse Nachfrage. Jede bedeutende Firma der Branche möchte sich für die Zukunft günstig gelegenes Land an den Ufern des Rheins sichern. Nach längeren Verhandlungen mit sechs Inhaberfirmen von noch freiem Gelände



entschlossen wir uns, die Tanks im Auhafen zu erstellen, wo die Schweizerische Reederei AG. für uns den Umschlag und alle damit im Zusammenhang stehenden Manipulationen gegen eine Entschädigung pro Tonne durchführen wird.

Ein nicht einfaches Problem bildete die Frage der Führung eines verzollten oder unverzollten Lagers, bei der eine für uns interessante technische Lösung gefunden werden konnte.

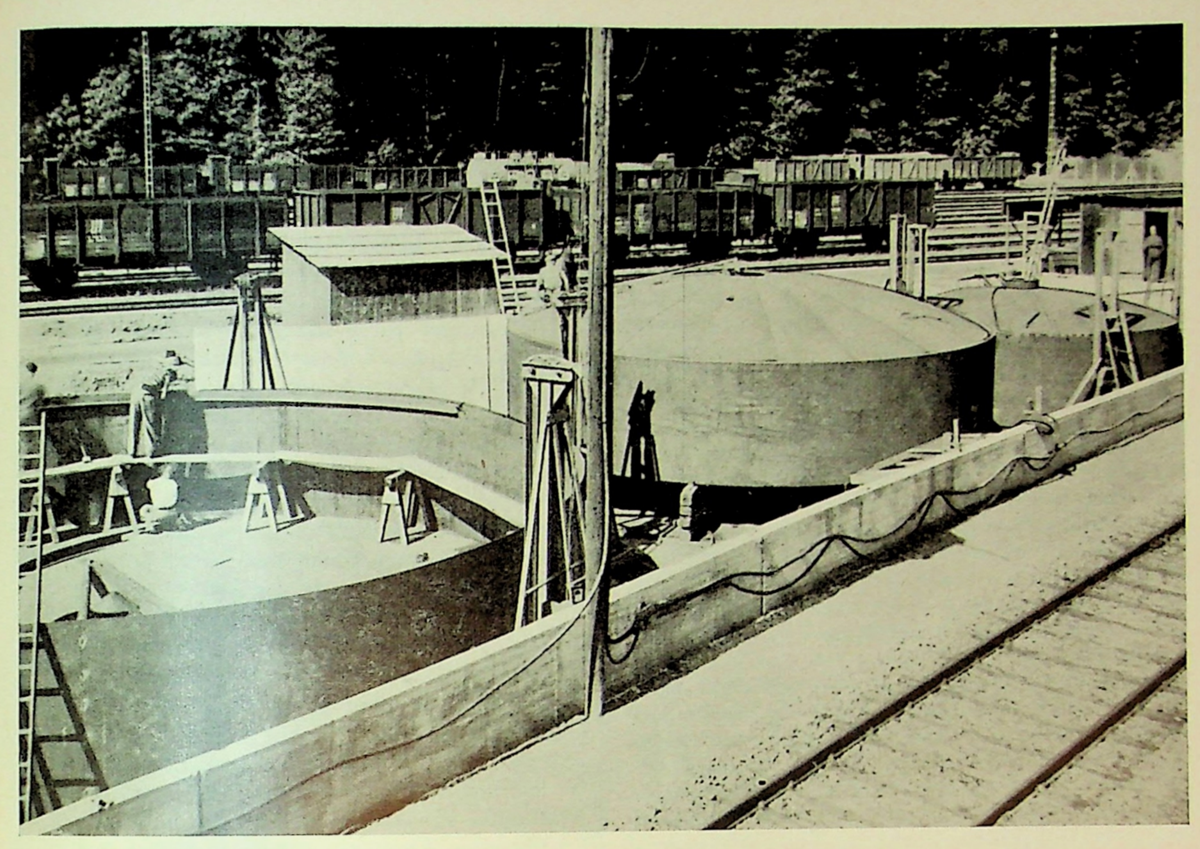
Wichtig war ferner die möglichst günstige Ausnützung des Geländes. Durch unzählige Plandispositionen musste eine sowohl hinsichtlich der Ausnützung des Areals als auch im Hinblick auf den Betrieb der Tankanlage und den Antransport des Oels in Flussbooten oder Zisternenbahnwagen günstige Variante gesucht werden.

Für die Fundamente der Tanks wurde eine ganz neuartige, in Verbindung mit dem Erdbaulaboratorium der ETH entwickelte Konstruktion gewählt.

Die Tanks sind konstruktiv derart durchgebildet, dass sie sich ohne erhebliche Mehrkosten für verschiedene Oelprodukte verwenden lassen.

Es wären noch die schwierigen rechtlichen Fragen zu erwähnen, die unter Beizug der Rechtsabteilung des V. S. K. abgeklärt wurden. Der V. S. K. ist inzwischen bereits als Importeur in die CARBURA Schweizerische Zentralstelle für die Einfuhr flüssiger Kraft- und Brennstoffe, Zürich, aufgenommen worden. Wir haben damit wichtige Voraussetzungen geschaffen, um die Oelvermittlung durch den V. S. K. weiter ausbauen zu können und freuen uns, dass die erste Bauetappe eine so rasche Verwirklichung findet und die mächtigen Tanks schon im nächsten Monat in ihrer ganzen Grösse an den Ufern des Rheins errichtet sein werden.

Dr. Kr.



Blick auf die jetzt im Bau befindlichen Oeltanks des V. S. K. im Auhafen. Die Montage beginnt mit der Zusammenstellung des Tankbodens. Hierauf werden der sogenannte erste Schuss Mantelblech und zugleich das Dach montiert; Dach und erster Schuss Mantelblech werden dann mit speziellen Vorrichtungen um die Höhe des weiteren Schusses gehoben und durch Schweissnähte verbunden. Dies wiederholt sich bis der Tank die Höhe von 15 m erreicht hat.

Die Agitation im Kreis IV

Nationalrat *Friedrich Schneider*, Präsident des Kreisverbandes IV des V. S. K., hat anlässlich der diesjährigen Frühjahrskreiskonferenz in Solothurn ein Referat gehalten, das uns der Beachtung wert scheint. Wir veröffentlichen dieses hier mit nur ganz unwesentlichen Kürzungen, in der Ueberzeugung, dass die übrigen Kreisverbände, sicher aber auch alle dem V. S. K. angeschlossenen Genossenschaften daraus wertvolle Anregungen werden schöpfen können. Die Redaktion.

Wohl zu keiner Zeit wurden die Genossenschaften so bekämpft wie in der Gegenwart. Die Duttweiler'sche «Migros» versucht seit langem mit allen Mitteln, den Konsumvereinen das Wasser abzugraben. Geschäftliche Transaktionen oft merkwürdiger Art und eine gerissene Propaganda halten einen Teil des Volkes in Atem. Die Tatsache der politischen Auswertung geschäftlicher Vorgänge oder die Verpolitisierung der Geschäfte haben zweifellos eine arge Verwirrung angerichtet. Aber auch in dieser Lage braucht den Konsumvereinen nicht bange zu sein, wenn sie auf der Höhe ihrer geschäftlichen und idealen Aufgabe bleiben.

Nicht minder heftig werden die Konsumvereine vom schweizerischen Gewerbeverband bekämpft. Er hat eine eigentliche Offensive der intensivsten Bearbeitung der öffentlichen Meinung eingeleitet. Diese Angriffe sind gefährlicher, weil sie die Entzweiung der Genossenschafter zum Ziele haben. Während Duttweiler Proselyten machen will, versucht der Gewerbeverband, das Gefüge der Genossenschaften zu zerschlagen. Das ist der Sinn der ständigen Behauptung, die Konsumvereine seien sozialistisch. Damit sollen die bürgerlichen Genossenschafter hauptsächlich in ländlichen Gegenden alarmiert werden, in der richtigen Erkenntnis, dass Friede aufbaut und Unfriede verzehrt. Alle Genossenschafter müssen auf der Hut sein und darob nicht etwa nervös werden, aber sich auch nicht zu Unklugheiten verleiten lassen.

Es ist wahr, dass die Konsumvereine nicht nur preiswerte Waren in guter Qualität ihren Mitgliedern vermitteln wollen, obwohl die genossenschaftliche Selbsthilfe und Selbstverwaltung das Fundament ihrer Tätigkeit ist. Sie streben gleichzeitig auch die genossenschaftliche Gemeinwirtschaft an und die Ausschaltung des brutalen Konkurrenzkampfes aller gegen alle. Es ist aber nicht wahr, dass die Genossenschaftswirtschaft zur dirigierten Wirtschaft im Sinne der volksdemokratischen Wirtschaft führt, denn

Genossenschaft ist Freiheit, Selbstverwaltung und Demokratie.

Nicht Zwang, sondern Einsicht und Ueberzeugung sind ihre Mittel. Nichts ist an sich diktaturfeindlicher als die Genossenschaft. Ohne Freiheit kann sie nicht leben. Es ist aber auch richtig, dass die Konsumvereine nicht parteipolitisch beherrscht werden dürfen, und kein Abbild des Staates sein können. Aus diesem Grunde strebe ich seit Jahrzehnten im ACV beider Basel einen Modus für die Wahl der Behörden an, die diese Gefahr mildert oder ganz beseitigt. Die Genossenschaft ist kein politischer Wahlkörper. Sie darf deshalb auch politische Methoden nicht nachahmen. Wahlkämpfe, wie sie im ACV und anderwärts geführt werden, sind unter Genossenschaftern ein Unding. Leider predige ich noch immer tauben Ohren.

Sie fragen, was hat das alles mit dem Thema, das mir gestellt ist, zu tun? Sehr viel! Propaganda kann nur wirksam sein, wenn sie von einem festen grundsätzlichen Boden ausgeht und ein klares Ziel vor Augen hat. Wir unterscheiden deswegen zwischen Propaganda und Reklame. Letztere bedeutet Anpreisung der Vorzüge einer Ware — auch oft wenn sie keine solchen besitzt. Das einzige Ziel ist, das Reklameobjekt, das Publikum zum Kaufen gerade dieser Ware zu veranlassen. Die Propaganda versucht, die Grundhaltung der Menschen zu beeinflussen und zu verändern.

Die Konsumvereine müssen selbstverständlich auch auf die Vorzüge ihrer Waren aufmerksam machen, also Reklame betreiben. Sie interessiert uns aber heute nicht. Meine Aufgabe ist es, einige Hinweise auf die Propaganda zu geben, die geeignet ist, den Menschen in seiner Eigenschaft als Konsumenten zu gewinnen. Das ist der erste Schritt zu genossenschaftlicher Wirtschaftstätigkeit. Damit wird bis zu einem gewissen Grad der Bedarf an Waren festgestellt.

Genossenschaftliche Wirtschaft ist nicht Markt-, sondern Bedarfswirtschaft.

Wenn die Konsumvereine ihre Aufgabe erfüllen wollen, müssen sie Mitglieder und nicht Kunden werben. Darum ist ein Genossenschaftsladen nicht mit einem Krämerladen zu vergleichen. Die Betätigung des Genossenschaftsladens hat das Wohl des Genossenschafters, der Krämerladen das des Krämers im Auge. Der Krämer will einfach verdienen, an wem und mit was ist ihm gleichgültig. Der Genossenschaftsladen und was mit ihm in Verbindung steht, ist das Werkzeug zur Selbsthilfe.

Das wird leider nicht überall begriffen. Es gibt Verwaltungen von Konsumvereinen, die glauben ihre Aufgabe erfüllt zu haben, wenn sie Reklame machen. Das ist sicher unrichtig. Die seinerzeitige Abschaffung des Propagandaausschusses im Kreis IV deutete auf eine Einstellung hin, die der Gewinnung der Menschen und der Veränderung ihrer Grundhaltung nicht die Bedeutung beimass, die ihr zweifellos zukommt. Man kann über die Methoden der Propaganda streiten, aber nicht über ihre Notwendigkeit.

Wie notwendig sie ist, geht aus einer Zusammenstellung über die Vereine des IV. Kreises hervor, in die der ACV beider Basel nicht einbezogen ist. Sie stammt aus dem Jahre 1948. Daraus ist zu entnehmen, dass die Zahl der Mitglieder der Vereine zwischen 7,5 bis 26,6% der Gesamtbevölkerung schwankt. Das ist ganz allgemein wenig befriedigend, selbst wenn der Kreis IV noch am besten dasteht. Wenn in einer Ortschaft nur 7,5% der Bevölkerung Konsumvereinsmitglieder sind, so ist das ein Symptom ungenügender Werbearbeit. Mag sein, dass da und dort besondere Verhältnisse vorliegen, aber den kleinen Prozentsatz der Mitglieder im Vergleich zur Bevölkerung vermögen sie nicht zu rechtfertigen.

Lehrreich sind auch die Zahlen, die uns Aufschluss über den Umsatz der Konsumvereine auf den Kopf der Bevölkerung geben. Er schwankt zwischen Fr. 139.— und Fr. 526.—. Darin spiegelt sich natürlich auch das Verhältnis der Genossenschafter zur Bevölkerung wieder. Ein etwas anderes Bild vermitteln die Zahlen über die Konsumation der Mitglieder. Sie zeigen uns Konsumationsquoten von Fr. 1068.— bis Fr. 2062.—. Ohne Zensuren austeilen zu wollen, dürfen wir füglich sagen, dass auch in unserem Kreise noch viel zu tun übrig bleibt.

Und was soll getan werden? Die Propaganda, die Werbearbeit, darf nicht erlahmen. Natürlich ist eine gesunde Geschäftsführung die Grundlage der Werbearbeit. Schlechte Beispiele werben nicht für eine gute Sache. Das ist selbstverständlich! Aber auch wenn geschäftlich alles in Ordnung ist, so muss die Werbearbeit ständig im Gange sein. Der Kreisvorstand will nicht diktieren. Aber wo er behilflich sein kann, stellt er sich zur Verfügung. Wenn eine Vereinsverwaltung findet, der Kreisverband sollte die genossenschaftliche Aufklärung besorgen, so ist er dazu bereit. Er vermittelt auch Referenten, wenn man glaubt, mit den Fachreferenten des V. S. K. allein komme man nicht ans Ziel.

Schweiz. Ausschuss für zwischengenossenschaftliche Beziehungen

Der Schweizerische Ausschuss für zwischengenossenschaftliche Beziehungen tagte unter dem Vorsitz von Dr. E. Durtschi in Zürich. Er liess sich durch seinen Vorsitzenden und durch Prof. Dr. O. Howald, Brugg, über den Stand der Agrargesetzgebung und durch Prof. Dr. M. Weber, Bern, über die Bundesfinanzvorlage orientieren.

Zu einer längeren Aussprache führten die systematischen Angriffe, die seit einiger Zeit durch die Organisationen des privaten Detailhandels und die Spitzen des Schweizerischen Gewerbeverbandes gegen die Genossenschaften geführt werden. Die Genossenschaften sind und bleiben Organisationen der Selbsthilfe, die für unsere Bevölkerung zu Stadt und Land unentbehrlich sind. Die Tatsache, dass sie so heftig und mit unzutreffenden und unsachlichen Argumenten durch ihre Konkurrenz angefeindet werden, ist wohl aber ein Zeichen dafür, dass sie den Produzenten und Konsumenten gute Dienste leisten, Dienste, die aber auch im Interesse der ganzen Volkswirtschaft liegen.

Es ist auch nicht gesagt, dass die Mitglieder jährlich nur einmal zusammenberufen werden sollen. Es gibt immer Stoff, der sich zur Behandlung in *Mitgliederversammlungen* eignet. Die vom Kreisvorstand durchgeführten *Verkäuferinnenkurse* haben nicht nur die berufliche Ertüchtigung des Verkaufspersonals zum Ziel. Die beste Werberin für unsere Sache ist eine genossenschaftlich überzeugte Verkäuferin. Der Kreisvorstand ist bereit, überall mitzuhelfen. Er wünscht nur die Einsicht bei den Vereinsverwaltungen, dass die *Steigerung der Mitgliederzahlen unserer Vereine die Vorbedingung des genossenschaftlichen Erfolges* ist.

Ueberzeugte Genossenschafter können nicht wankend gemacht werden. An ihnen werden sich die Duttweiler'schen und Gysler'schen Angriffswellen brechen. Aber nur, wenn die Vereinsmitglieder einig sind!

Der Offensive der Konsumvereinsgegner muss mit der genossenschaftlichen Gegenoffensive begegnet werden!

Sie kann nur darin bestehen, dass neue Mitglieder gewonnen und zu guten Genossenschaftern erzogen werden!

Bell AG. Basel

Wie man weiss, ist der Verband schweiz. Konsumvereine seit über 30 Jahren massgebend an der Grossschlächterei Bell AG. in Basel beteiligt. Diese Beteiligung erfolgte seinerzeit zur Sicherung der Bedarfsdeckung der dem V. S. K. angeschlossenen Konsumgenossenschaften und ihrer Mitglieder.

Wie der Jahresbericht über das 41. Geschäftsjahr (1949) der Bell AG. zeigt, hat sich das Unternehmen wiederum erfreulich entwickelt, wenn auch der Gesamtumsatz von 69,6 auf 65,3 Millionen Franken oder um etwas mehr als 6% zurückgegangen ist. Mengenmässig dagegen ist der Umsatz gegenüber dem Vorjahr ziemlich stabil geblieben, und es kann erfreulicherweise festgestellt werden, dass mit rund 9,7 Millionen Kilo der Vorkriegsumsatz (9,8 Millionen Kilo im Jahre 1938) beinahe wieder erreicht worden ist. Die Unkosten sind leicht zurückgegangen und beliefen sich 1949 auf 18,5 Millionen Franken. Die Zahl der Filialen hat sich um zwei auf 134 erhöht, von denen sich 52 in eigenen Liegenschaften befinden.

Ueber ½ Million Franken mussten für Steuern aufgewendet werden, wobei allein die Ausgleichsteuer einen Betrag von gegen 300 000 Franken erreichte. Der Reinüberschuss betrug 435 000 Franken und wurde zur Ausschüttung einer Dividende von 4% auf dem Aktienkapital von 6 Millionen Franken verwendet; dem Reservefonds sind 150 000 Franken zugewiesen worden.

Unter den Aktiven stehen u. a. zu Buch Immobilien (Fabrikgebäude, sowie 49 Häuser in verschiedenen Schweizer Städten) mit gegen 15,2 Millionen Franken, Mobilien mit rund 2,4 Millionen Franken.

Unter den Passiven seien erwähnt der Reservefonds mit etwas über 1 Million Franken, Hypotheken mit gegen 12,8 Millionen, sowie die Pensionsstiftung mit gegen 3 Millionen Franken.

Dem Bericht selbst ist zu entnehmen, dass das Jahr 1949 den Uebergang von der Kriegs- zur Friedenswirtschaft auf vollständig neuen Grundlagen gebracht hat, indem auf Grund des Bundesratsbeschlusses vom 2. November 1948 auf dem Gebiete des Vieh- und Fleischmarktes eine Ordnung mit *Preis- und Absatzgarantie*, Importkontingentierung und Ueberschussverwertung eingeführt worden ist. Die Notwendigkeit eines Schutzes der Landwirtschaft im Sinne des Entwurfes des Landwirtschaftsgesetzes kann gewiss nicht geleugnet werden. Es muss jedoch von allen Wirtschaftskreisen vorausgesetzt werden, dass sie bereit sind, die Folgen dieses Eingriffs in die freie Wirtschaft zu tragen. Von den Produzenten vor allem muss erwartet werden, dass sie ihre Produktion den Bedürfnissen des Marktes anpassen, was beispielsweise bei der Schweineproduktion schon heute durch eine vernünftige Kontingentierung der Schweinehaltung möglich wäre. Entschieden muss verlangt werden, dass der Eingriff in die Wirtschaft nicht weiter geht, als zum Schutze der Landwirtschaft unbedingt notwendig ist.

*

An der Generalversammlung vom 26. Mai konnten die ordentlichen Geschäfte rasch erledigt werden. Neu wurde in den Verwaltungsrat gewählt an Stelle des im vergangenen Jahre verstorbenen Maurice Maire *O. Zellweger*, Vizepräsident der Direktion des V. S. K. Weiter gehören dem Verwaltungsrat an Dr. h. c. Heinrich Küng als Präsident, Dr. Roland Straumann als Vizepräsident sowie Dr. Leo Müller, Heinrich Spillmann-Bell, Prof. Dr. Max Weber und Dr. Paul Gloor als Delegierter.

Es sei uns gestattet, hier noch mit einigen Worten hinzuweisen auf die Ansprache, die Dr. *H. Küng* in seiner Eigenschaft als Präsident des Verwaltungsrates anlässlich der Generalversammlung gehalten hat.

Der Referent beschäftigte sich ausführlich mit den Fragen der *Preisgestaltung und der Absatzregelung*, welches Problem je nach dem Standort des einzelnen in der Wirtschaft recht verschieden beurteilt werden kann. Die Notwendigkeit eines gewissen Preisschutzes für die landwirtschaftliche Produktion besteht, doch müssen auch die berechtigten Konsumenteninteressen anerkannt und vertreten werden. Die Landwirte sind heute schon über die zum Teil sehr empfindlichen Preisrückgänge beunruhigt, die in einzelnen Produkten bereits ein Ausmass erreicht haben, das die Rentabilität zahlreicher bäuerlicher Betriebe in Frage zu stellen droht. Auf Grund von Beispielen wies der Referent auf wesentliche Preisherabsetzungen hin, die wir in der folgenden Uebersicht unsern Lesern unterbreiten möchten:

Ochs zum Braten	1. 10. 48	6.— p. kg	5.20	./. 13,3%
Kalb II zum Braten . .	22. 9. 48	10.— p. kg	6.40	./. 36 %
Schwein zum Braten . .	1. 12. 48	8.60 p. kg	6.20	./. 27,7%
Speck geräuchert . . .	1. 10. 48	10.— p. kg	7.—	./. 30 %
Schinken gekocht . . .	10. 6. 47	1.50 p. 100 g	1.—	./. 33,3%
Schmalz	1. 7. 41	5.20	3.10	./. 40,4%
Kochfett	1. 3. 44	4.—	2.40	./. 40 %
Aufschnitt I	15. 4. 46	11.60 p. kg	9.60	./. 17,2%
Aufschnitt II	15. 4. 46	7.80 p. kg	6.70	./. 14 %
Leberwurst i/Rg.	7. 12. 44	4.20 p. kg	2.70	./. 35,7%

Diese Zahlen zeigen, dass die Vorteile des billigeren Einkaufs weitgehend oder sogar vollständig an die Konsumenten weitergegeben worden sind. Damit liesse sich aber zweifellos keine Drosselung oder gar Sistierung der

Einfuhren begründen, da die Schwierigkeiten damit nur auf andere Wirtschaftsgruppen verschoben würden. Die notwendigen Importe haben die Aufgabe, einen wesentlichen Teil unseres Exportes zu finanzieren. Ferner aber würde beim Ausbleiben der billigeren Einfuhr die Erhöhung der Detailpreise wahrscheinlich unvermeidlich, was zu einer Zurückhaltung im Einkauf seitens der Konsumenten führen müsste, so dass hier nur eine auf lange Sicht und auf das Ganze ausgerichtete *konstruktive Wirtschaftspolitik* erfolgversprechend sein kann.

Unsere ausgebildete Sozialpolitik bedingt Preise, die vom Konsumenten eine gewisse Solidarität verlangen, indem er vernünftigerweise nicht nur die Vorteile dieser Sozialpolitik in Anspruch nehmen kann, sondern auch die entsprechenden Konsequenzen zu tragen hat. Dass dabei das Qualitätsprinzip niemals aufgegeben werden darf, versteht sich von selbst. Schliesslich wird eine vernünftige und gerechte Lösung nur auf einer Mittellinie zu finden sein, wobei am besten den Gesamtinteressen der Wirtschaft unseres Landes gedient ist.

Querschnitt durch die kanadische Genossenschaftsbewegung

I. Die Fischergenossenschaft von Massett

Ihrer wirtschaftlichen und industriellen Bedeutung nach ist die Fischergenossenschaft von Massett, an Kanadas Westküste, keinesfalls mit den grossen westlichen Getreidegenossenschaften, den mächtigen kooperativen Warenhäusern in Quebec und Ontario und anderen wichtigen genossenschaftlichen Schöpfungen in Kanada zu vergleichen. Wenn trotzdem ganz Kanada die winzige Fischerkooperative der Graham-Insel kennt, so ist das auf den menschlichen, geistigen Erfolg zurückzuführen, den diese kleine Gemeinschaft verzeichnen kann.

Die 700 Genossenschafter von Massett leben auf einer der Inseln der «Königin-Charlotte»-Gruppe. Alt Massett war eine Indianerreservation, ausschliesslich von Haida-Indianern bewohnt, die nach den uralten Regeln ihrer Stammesgemeinschaft lebten. Vor dem ersten Weltkrieg siedelten sich die ersten Weissen auf den Graham-Inseln an.

Massett fand sein Auskommen dank einer Fischkonservenfabrik, von der sozusagen das ganze Dorf lebte. Im Jahre 1930 begannen jedoch finanzielle Schwierigkeiten für das Unternehmen und ein grosser Teil der Bevölkerung wurde brotlos und sah sich bitterer Not gegenüber. Eine Zeitlang warteten die Leute von Massett auf eine Hilfe von auswärts, doch als sie sahen, dass sich niemand um ihre Notlage kümmerte, suchten sie nach einem eigenen Ausweg und fanden schliesslich die kooperative Lösung.

Zuerst schlossen sich die Fischer zu einer Genossenschaft zusammen. 1942 hatten sie 5000 $ aufgebracht, genug für die erste Rate, um die Konservenfabrik zu erstehen, die sich immer noch in privaten Händen befand. Die alte Fabrik wurde renoviert, modernisiert, wobei aber nur einheimische Arbeitskräfte verwendet wurden. 1944 konnte das Unternehmen bereits bedeutend erweitert werden.

Der Anfang war nicht leicht, und manche Enttäuschung war den Genossenschaftern von Massett vorbehalten. Doch in der kurzen Zeit ihres Bestandes hat die Kooperative bereits 150 000 $ an Löhnen ausbezahlt, so dass der Lebensstandard der Einwohner bedeutend erhöht wurde.

Heute gehören über 90% der erwachsenen Bevölkerung von Massett der Genossenschaft an. Diese umfasst nicht nur die Fischer, sondern auch die Fabrikarbeiter, die Chauffeure, Geschäftsführer, den Arzt, die Krankenschwestern usw. Die Lebenskosten der Einwohner von Massett senkten sich bedeutend im Jahre 1944, als zwei Konsumgenossenschaften errichtet wurden, wo sie zu viel günstigeren Preisen ihren Bedarf an Lebensmitteln und anderen notwendigen Waren decken können.

Der grosse moralische Erfolg der Genossenschaft von Massett liegt in der Ueberwindung aller Rassenvorurteile. Es gibt keinen Unterschied zwischen den Genossenschaftern, ob sie nun der weissen Rasse angehören oder Indianer sind. Das Lebens- und Bildungsniveau letzterer wurde durch das genossenschaftliche System entscheidend gehoben, und heute nehmen sie genau so an den Entschlüssen des Dorfes teil wie die weissen Siedler. Ganz Kanada kennt heute das Beispiel von Massett, wo der Weg gezeigt wurde, Rassendiskrimination schnell und wirksam zu überwinden.

II. Kooperation in Manitoba

Kanada wird oft als ein Land der vorherrschenden «private enterprise» und des überspitzten Individualismus, gepaart mit konsequentem Konservativismus dargestellt. Demgegenüber darf jedoch nicht vergessen werden, dass in diesem Land die genossenschaftliche Bewegung — obwohl diese noch sehr jung ist — eine grosse Ausdehnung und bedeutende wirtschaftliche Wichtigkeit erfahren hat. Dies ist der Fall zum Beispiel in der Provinz von Manitoba, wo es 180 lokale Genossenschaften gibt, in deren Händen 36½% des gesamten Getreidehandels der Provinz liegen. Hier befinden sich auch die grosse genossenschaftliche Union der Geflügelzüchter von Manitoba und die bekannten genossenschaftlichen Warenhäuser.

Besondere Wichtigkeit kommt in dieser Provinz den landwirtschaftlichen Genossenschaften in den ärmeren Gegenden zu. Die Initiative ging von den Farmern des französischen Teiles der Provinz aus. Ein Geistlicher, Père Couture, der mit Begeisterung die sozialen Fortschritte in seiner Diözöse in St-Boniface beobachtete, entschloss sich, den genossenschaftlichen Gedanken auch unter der englischsprechenden Landbevölkerung zu verbreiten. Tatsächlich fanden seine Vorträge am Sender von Winnipeg ein begeistertes Echo.

Die Entwicklung der landwirtschaftlichen Genossenschaften im französischen Teil von Manitoba ist eng mit der Notlage der dortigen Farmer verbunden. Diese konnten ihre Milchprodukte nur zu lächerlich niedrigen Preisen absetzen, so dass sie in grossem Elend lebten. Viele konnten nicht einmal ihre Kinder zur Schule schicken, weil sie sie nicht ordentlich bekleiden konnten.

Den Anfang genossenschaftlicher Zusammenarbeit in jener Gegend bildete eine kooperative Käsefabrik in Saint-Pierre-Joly. Die Mitglieder dieser Genossenschaft,

die bald grosse Erfolge zu verzeichnen hatte, besuchten viele Gemeinden der Umgebung und warben für die Genossenschaftsidee. Im Laufe der Jahre wurde ein ganzes Genossenschaftsnetz über diese verarmte Gegend gespannt. 1938 wurde eine Kreditgenossenschaft ins Leben gerufen, 1939 ein grosser Konsumladen eröffnet. Bald gab es kaum mehr eine Gemeinde im französischen Teil von Manitoba, wo es nicht eine genossenschaftliche Käsefabrik oder eine Milchfarm gegeben hätte. Im Jahre 1949 betrug der Umsatz dieser Unternehmungen 212 391.80 $. Heute sind diese landwirtschaftlichen Genossenschaften noch durch 35 Kreditkassen und 12 Konsumläden ergänzt worden.

III. Getreidegenossenschaften in Saskatchewan

Die Provinz von Saskatchewan wird wirtschaftlich von den Genossenschaften dominiert. Die Getreidegenossenschaft dieser Provinz, die «Co-operative Wheat Producers Ltd. of Saskatchewan» ist mit ihren 100 000 Mitglieder die bedeutendste Produktivgenossenschaft der Welt.

In Saskatchewan liegt 40% der Getreideproduktion und des Getreidehandels, 25% der Milch- und Butterproduktion, 26% der Obst- und Gemüsezucht, 25% des Viehbestandes, 32% aller übrigen Farmproduktion in genossenschaftlicher Hand. Die Genossenschaftsbewegung hat vor allem seit der grossen Depression von 1930, die die kanadischen Farmer besonders hart traf, grosse Fortschritte gemacht. Das ganze Leben der Provinz steht im Zeichen genossenschaftlicher Zusammenarbeit.

Nehmen wir zum Beispiel das Dörfchen Davidson. Sobald man es betritt, ist man erstaunt über die wunderbare Sauberkeit und Ordnung, die hier herrscht. In der Mitte des Ortes gibt es einen gepflegten Park und eine gut ausgerüstete Feuerwehrstation. Die Einwohner von Davidson sind aber besonders auf ihren herrlichen Eislaufplatz stolz, sowie auf das neue Spital und das moderne Schulgebäude. Alles das sind genossenschaftliche Schöpfungen. Ursprünglich gab es 1914 in Davidson bloss eine Genossenschaft zur Verteilung von Kohle und Baumaterialien. Jahr für Jahr wurden andere Zweige der Produktion und Verteilung für den genossenschaftlichen Gedanken gewonnen. 1920 schon wurde Gas und Oel genossenschaftlich verteilt, gab es eine genossenschaftliche Werkstatt für Farmmaschinen, Konsumläden, genossenschaftliche Hühner- und Milchfarmen, eine Bekleidungsgenossenschaft und eine Kooperative für Haushaltartikel.

Heute ist Davidson eine rein genossenschaftliche Siedlung, wo es keinen Zweig der Aktivität gibt, der nicht kooperativ organisiert wäre, und Davidson ist ein blühendes Dorf, dessen Einwohner nicht nur auf ihre hervorragenden sanitären Einrichtungen stolz sein können, sondern sich auch eines Lebensstandards erfreuen, wie er selten auf der Welt anzutreffen ist.

IV. Transport- und Baugenossenschaften

Es gibt heute zahlreiche Transportunternehmen in Kanada, die genossenschaftlich organisiert sind. Pionier war auf diesem Gebiete die Stadt Rossland in British Columbia. 1932 wurden die Goldminen von Rossland geschlossen und die arbeitende Bevölkerung musste entweder die Stadt verlassen oder fand Arbeit in einem sechs Meilen entfernten Bergwerk. Doch die Löhne waren so niedrig, dass es den Arbeitern unmöglich war, die hohen Transportspesen zu bezahlen, die die privaten Autobus-Gesellschaften verlangten. Sie schritten zur Selbsthilfe, gründeten eine Transportgenossenschaft, die sich bald zu entwickeln begann und ihr Unternehmen ausbreiten konnte. Das Beispiel von Rossland fand ein lebhaftes Echo in ganz Kanada und heute ist die Zahl der Transportgenossenschaften stets im Wachsen begriffen.

Aehnlich verhält es sich mit den Wohngenossenschaften. Hier gab den Antrieb ein anglikanischer Geistlicher, Dr. James Tompkins, dessen Initiative die genossenschaftliche Siedlung Tompkinsville in der Provinz Nova Scotia ihr Entstehen verdankt.

Tompkinsville liegt im Herzen der kohlenreichen Gegend von Cap Breton, wo sich in den letzten Jahren die Wohnungsnot bitter bemerkbar machte. Eine Gruppe von elf Familien, denen die Ideen ihres Geistlichen gefielen, fand sich zusammen und bildete den Kern der späteren genossenschaftlichen Wohnkolonie von Tompkinsville, die heute dank ihrer ausgezeichneten Bauten — jede Familie besitzt ein eigenes Haus — in Kanada als iedale Lösung bekannt ist.

Kanadas Genossenschaftsbewegung, ergänzt durch eine ganze Reihe von genossenschaftlichen Erziehungsorganisationen, ist heute in vollem Aufschwung und nimmt eine immer wichtigere Stellung in der Wirtschaftsstruktur dieses grossen Landes ein.

Lisa Reldan, Chicago

COOP Lebensversicherungs-Genossenschaft

Die COOP-Leben hat soeben ihren Tätigkeitsbericht über das Geschäftsjahr 1949 veröffentlicht. Die Entwicklung war erfreulich, sowohl hinsichtlich der Produktion an neuen Versicherungen als auch in bezug auf den Finanzhaushalt der Genossenschaft.

Der *Jahresbericht*, welcher eine ausführliche Darstellung von der Geschäftstätigkeit enthält, verdient auch deshalb besondere Beachtung, weil er eine interessante Skizze über *spezielle Fragen der AHV* enthält.

Im besonderen werden einige Probleme im Zusammenhang mit den Auswirkungen des AHV-Ausgleichsfonds beleuchtet und untersucht, wobei der Standpunkt der genossenschaftlichen Lebensversicherung zum Ausdruck kommt. Unsere Genossenschafter und Gewerkschafter, welche sich mit solchen Fragen beschäftigen, sollten nicht unterlassen, sich mit diesem aktuellen Beitrag zu einer wichtigen und sozialpolitisch bedeutungsvollen Angelegenheit vertraut zu machen.

Im Bestreben, mit der Zeit Schritt zu halten und vorab der lohnverdienenden Bevölkerung mit immer vollkommeneren Einrichtungen dienen zu können, hat die COOP-Leben im Berichtsjahre eine neue Form der Lebensversicherung herausgebracht, bei der dem krank gewordenen Versicherten die Prämien während des Kran-

kenlagers von der Genossenschaft bezahlt werden und ausserdem bei jeder Geburt ein Geburtengeld ausgerichtet wird.

Schliesslich führt der Bericht noch aus, dass sich die COOP-Leben im Hinblick auf den anhaltend günstigen Sterblichkeitsverlauf entschlossen hat, ihre *Gruppentarife* (Personalversicherungen) für die Kapitalversicherung *auf den 1. September 1949 herabzusetzen.* «Während früher alle schweizerischen Lebensversicherungs-Gesellschaften diese Personalversicherungen zu übereinstimmenden Tarifen, den sogenannten Minimaltarifen anboten, liegen heute die Tarifsätze unserer Genossenschaft unter den früheren Einheitstarifen».

Die *Jahresrechnung* schliesst mit einem Ueberschuss von Fr. 260 058.05 ab. Er wird ausschliesslich im Interesse der Versicherten verwendet, indem dem statutarischen Reservefonds Fr. 10 000.— und der gesamte Rest von Fr. 250 058.05 dem Ueberschussfonds der Versicherten zugewiesen werden. Aus dem Ueberschussfonds gelangen die jährlichen *Rückvergütungen* an die Versicherten zur Ausrichtung, wofür im Jahre 1949 Fr. 241 297.92 benötigt wurden.

Die *Bilanz* zeugt erneut von einer gesunden und kräftigen finanziellen Weiterentwicklung der Genossenschaft. Die gesamten ordentlichen und ausserordentlichen Garantiemittel der COOP-Leben beziffern sich jetzt auf 32.2 Millionen Franken gegenüber 30.2 Millionen Franken am Ende des Vorjahres. 71.7 % aller Aktiven sind in erstklassigen Hypotheken und in Liegenschaftenbesitz der Genossenschaft angelegt. Auf der Passivseite haben die Deckungskapitalien eine abermalige Verstärkung erfahren.

Kreiskonferenzen

Frühjahrskonferenz des Kreises III a

Sonntag, 14. Mai 1950, in Burgdorf

158 Delegierte und Gäste von 57 Vereinen konnte Präsident Hans *Althaus* willkommen heissen. Besondere Grüsse entbot er Ehrenpräsident *Tschamper*, Prof. Dr. M. *Weber*, Direktionspräsident des V. S. K., H. *Karlen*, Mitglied des Verwaltungsrates des V. S. K., Gemeinderat *Jost*, Delegierter der Stadt Burgdorf, Frau von *Dach*, Vertreterin des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes, A. *Domeisen*, Verbandsvertreter, sowie den zwei Delegierten der Genossenschaftlichen Jugendgruppen.

Verschiedene Umstände waren schuld an der etwas späten Ansetzung der Konferenz, unter anderem die damit verbundene Besichtigung des neuen Selbstbedienungsladens der lokalen Genossenschaft, des ersten in unserm Kanton.

Der *Jahresbericht* des Kreispräsidenten, sämtlichen Vereinen zugestellt, wurde vom Verfasser noch ausführlich erläutert und einstimmig genehmigt. *Steiner*, Lyss, erhielt die gewünschte Antwort betreffend die Auswertung der Betriebsvergleiche. *Ammann*, Utzenstorf, zeigte sich befriedigt, dass die Angriffe gegen die Genossenschaften zu gegebener Zeit mit wirksamen Mitteln abgewiesen werden sollen.

Die *Rechnungsablage* besorgte Kassier *J. Rich* und fand einmütige Zustimmung.

Der *Jahresbeitrag* pro 1950 wurde beibehalten und eine Empfehlung auf Prüfung einer Ermässigung zurückgestellt nach der Erklärung des Vorsitzenden, dass wir vor der Erfüllung grösserer Aufgaben stünden.

Die *freiwilligen Beiträge* an befreundete Organisationen fanden folgende Regelung: Seminar Freidorf 200 Franken, KFS 100 Franken, Bernischer Konsumgenossenschaftlicher Frauenbund 400 Franken (Erhöhung von 100 Franken), Genossenschaftsjugend, Kreis Bern, 400 Franken.

Die *Wahlen* des Kreisvorstandes und der Rechnungsrevisoren erfolgten im Sinne der Bestätigung der bisherigen Mitglieder.

Jahresbericht und Jahresrechnung des V. S. K. pro 1949

In geschickter und überlegener Art verstand es der Referent, *Prof. Weber*, die Zuhörer zu fesseln und aus dieser an sich trockenen Materie ein interessantes, lebendiges Gebilde zu formen. Nach der Erläuterung der allgemeinen Wirtschaftslage, die zu Beunruhigungen nicht Anlass bietet, wurden auch interne Probleme berührt. Im Hinblick auf unsern Lebensstandard zeigt der V. S. K. das nötige Verständnis für die künftige Entwicklung. Wohl ist notwendige Kritik am Platze, aber dann soll sie aufbauend sein. Zur Abstimmung vom 4. Juni über die *Finanzvorlage* ist der V. S. K. der Auffassung, dass die Genossenschaften nicht schweigen können. Die indirekten Steuern sind Konsumentensteuern. Bei Wegfall der Wehrsteuer ist ein Ersatz anderweitig nötig. Die Kantone müssten 180 000 000 Franken mehr aufbringen. Die Finanzvorlage würde keine Entlastung, nur eine Verlagerung zugunsten der grossen Steuerzahler bringen. Sogar die genossenschaftliche Rückvergütung könnte durch eine Sondersteuer getroffen werden.

Im Anschluss an diese Ausführungen wurde drei *Entschliessungen* einstimmig beigepflichtet, von denen wir zwei bereits (vgl. «Schweiz. Konsum-Verein» Nrn. 20 und 21) veröffentlicht haben.

Die dritte Entschliessung betr. *Salzhandel* hat folgenden Wortlaut:

> Die Delegierten nehmen Kenntnis von der durch Beschluss des Regierungsrates des Kantons Bern vom 3. März 1950 eingeführten Neuordnung betr. Verkauf von Spezialsalz.
>
> Sie begrüssen die Möglichkeit der Abgabe von Kilogrammpaketen Spezialsalz in allen Detailhandelsgeschäften.
>
> Sie protestieren aber gegen die ungerechtfertigte Preisdifferenz von 10 Rp., die die Detailhandelsgeschäfte ohne Salzauswägepatent gegenüber den Salzbütten verlangen müssen, und sie hoffen, dass der Regierungsrat des Kantons Bern recht bald in einer Revision seines Beschlusses vom 3. März 1950 diesen Preisunterschied beseitigen wird.

Verschiedenes. Der erkrankten Frau *Paula Ryser*, Mitglied des Verwaltungsrates des V. S. K., wurden die besten Wünsche zur baldigen Genesung übermittelt.

Ehrenpräsident *Tschamper*, seit Gründung der *Coop-Leben* Mitglied des Verwaltungsrates während 33 Jahren, trat altershalber zurück. Seine guten Dienste wurden gebührend verdankt. Als Ersatz wird vorgeschlagen Hans *Althaus*, bisher Ersatzmann, und anstelle von Althaus als neuer Ersatz Ernst *Jost*, Mitglied des Kreisvorstandes.

Gertsch, Bern, würde es begrüssen, wenn statt vom Krieg mehr vom Frinden geschrieben und gesprochen würde. Der genossenschaftliche Einfluss sollte hiefür massgebend eingesetzt werden.

Zimmermann, Worb, beantragt den Ausbau des V. S. K.-Filmdienstes. *Prof. Weber* nimmt diese Anregung zur Prüfung entgegen.

Zum Schluss teilt der Vorsitzende mit, dass nach dem Mittagessen die Besichtigung des neueröffneten Selbstbedienungsladens unter kundiger Führung stattfinde.

Der Arbeitermusik Burgdorf wurde die auf hoher Stufe stehende Tafelmusik bestens verdankt, desgleichen die Ansprachen von Gemeinderat *Jost* und des Vizepräsidenten der Konsumgenossenschaft Burgdorf. To.

Frühjahrskonferenz des Kreises IX b

am 7. Mai in Chur

50 Delegierte aus 22 Vereinen bekundeten ihr Interesse an der Tagung. Nicht vertreten waren die Vereine Curaglia, Küblis, Poschiavo, Sedrun und Splügen. Präsident *Schwarz* heisst die Erschienenen, im besondern den Tagesreferenten, Ch.-H. *Barbier*, Mitglied der Direktion des V. S. K., Revisor *Schadegg* sowie zwei Vertreterinnen des Genossenschaftlichen Frauenbundes herzlich willkommen.

In seinen Mitteilungen befasst sich der Präsident im besondern mit den nicht befriedigenden Lehrtöchterprüfungen. Sollte sich die Tendenz der Benachteiligung bei den Prüfungen genossenschaftlicher Lehrtöchter auch in Zukunft bemerkbar machen, müsste die Vornahme der Prüfungen im genossenschaftlichen Seminar im Freidorf ins Auge gefasst werden. Anschliessend an seine Ausführungen über die «Genossenschaft» stellt er fest, dass vier Genossenschaften des Kreises IXb das Blatt noch nicht abonniert haben.

Frau *Merz*, Landquart, die aktive Vertreterin des Genossenschaftlichen Frauenbundes, weist wiederholt eindringlich auf die Bedeutung der Frau in der Genossenschaft hin, wobei sie mit Nachdruck das an die Verwalter ergangene Zirkular erwähnt, das sachdienliche Fragen enthalte. Die Gründung und zielbewusste Führung von Frauenvereinen (nach dem Muster von Landquart) zur wirksamen Stellungnahme im Konkurrenzkampf sollte angestrebt werden.

Der gut abgefasste Jahresbericht des Präsidenten wird unter bester Verdankung genehmigt. Die von Genossenschafter *Springer* vorgelegte, sauber abgefasste Jahresrechnung wird nach Antrag von Revisor Meuli, Filisur, unter bester Verdankung anerkannt; ebenso findet das vorgelegte Budget 1950/51 Genehmigung.

Der zum ersten Mal bei der Genossenschaftsfamilie des Kreises IXb weilende Tagesreferent, Ch.-H. Barbier, überbringt einleitend die Grüsse der Verbandsdirektion. In Worten hoher Anerkennung gedenkt er sodann des verstorbenen, hervorragenden Genossenschafters und Präsidenten der Verbandsdirektion, Maurice Maire, zu dessen Ehren sich die Versammlung erhebt. Das derzeitige politische und wirtschaftliche Weltbild steht immer noch unter dem Druck der Spannungen zwischen Ost und West. In längern Ausführungen befasst sich der Referent mit dem Beschäftigungsgrad im Wohnungsbau und in der Industrie, sowie mit den Umsatzverhältnissen beim V. S. K. und seiner Konkurrenz. Die Umsatzsteigerung bei der Migros beruht auf der Eröffnung von 31 neuen Läden. Mit bezug auf die im Rechenschaftsbericht ersichtliche Nichtäufnung der offenen Reserven weist er unter anderem auf die infolge Andersgestaltung der «Genossenschaft» erwachsene grössere finanzielle Belastung hin. Im sich verschärfenden Konkurrenzkampf sind systematische Angriffe der Zeitungen gegen die Konsumgenossenschaften zu beobachten. Die Vereine sollten die auf ihrem Gebiet erscheinenden Angriffe melden. Im Sinne einer systematischen Abwehr in Verbindung des 60jährigen Jubiläums ist eine grosse Inseratenkampagne in zirka 80 Zeitungen vorgesehen. Der Geist der Genossenschaften bürgt allein für eine soziale Ausgleichung.

Genossenschafter *Gisler*, Chur, wünscht in der Diskussion Auskunft über die jedem Verein und Konsumenten zugute kommende Verbilligung. *Bodenmann*, Landquart, der die Aufnahme von Inseraten der Konkurrenz für paradox hält, frägt, ob statt dessen die vierzehntägige, statt achttägige Ausgabe der «Genossenschaft» den Finanzausgleich nicht in gleichem Masse bewirken könnte? Im weitern wünscht er Richtlinien über die Stellungnahme zum VOLG. Zwischen Genossenschaften sollte Kampf vermieden werden können. — *Nutt Robert* (Chur) äussert sich zur grossen Ausdehnung des Publikationsorgans und wünscht Aufschluss über die bezügliche Konferenz in St. Gallen. — Genossenschafter *Schiess* (Chur) spricht einlässlich über die immer schärfer einsetzende Konkurrenz von Migros und Gewerbe. Der heutige Konkurrenzkampf erfordere moderne wirksame Propagandamittel, sehr gut qualifiziertes Personal und spezielle Auslese bei der Wahl der Lehrtöchter. Genossenschaftliche Frauenvereine sollen tatkräftig, ideell und materiell, unterstützt werden. Nachdem Ch.-H. Barbier sich zu den gefallenen Voten geäussert und den Rechenschaftsbericht besprochen hat, wird letzterer von den Abgeordneten einstimmig zur Genehmigung empfohlen. P. N.

Der Schweiz. Kaufmännische Verein im Aufstieg

Man darf einen Mann nicht nach seinem Aeussern und nach seinem Einkommen beurteilen. Wenn man ihn aber kennen lernen will, muss man doch auch über die Dinge etwas wissen, die seine bürgerliche Existenz ausmachen. Wie bei einem einzelnen Menschen, so ist es auch bei einem Verband. Darum wollen wir aus dem 77. Jahresberichte des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins zunächst einige besonders markante Zahlen mitteilen.

Der SKV zählte Ende 1949 in 121 schweizerischen Sektionen rund 50 000 Mitglieder, ein Bestand, der auch beim Vergleich mit der Gesamtzahl aller gelernten kaufmännischen Angestellten imponiert. Dazu kommen sechs Sektionen im Ausland mit 570 Mitgliedern und rund 5700 schweizerische Jugendmitglieder.

Die im vergangenen Jahre infolge der günstigen Wirtschaftslage verhältnismässig schwach beanspruchte Arbeitslosenkasse zählt 24 000 Mitglieder (die eigene Stellenlosenversicherung des KV Basel nicht gerechnet). Der Krankenkasse gehören nahezu 8000 Mitglieder an. Der Bericht enthält sehr interessante statistische Angaben über die Frequenz dieser Institution, das heisst über die Zahl, Art und Dauer der Krankheitsfälle im Vergleich zum Alter der Patienten. Insgesamt wurde im Jahre 1949 aus allen Wohlfahrtskassen zusammen der stattliche Betrag von Fr. 907 000.— ausgerichtet.

Das Hilfswerk für alte Angestellte, eine Genossenschaft im Rahmen des SKV, zahlte im Berichtsjahre Fr. 16 700.— aus. Mit dem teilweisen Abflauen der Wirtschaftskonjunktur macht sich bereits eine stärkere Benachteiligung älterer Stellenloser bemerkbar.

Die unter paritätischer Leitung stehende Schweizerische kaufmännische Stellenvermittlung mit dem Zentralbüro in Zürich und ihren 12 Filialen verzeichnet 2880 Plazierungen, wovon 29 im europäischen und 45 im überseeischen Ausland. Die Büros in Paris und London konnten in ihrem Arbeitsgebiet ausserdem mehr als 700 Stellen vermitteln.

Das ausgezeichnet redigierte «Schweiz. Kaufmänische Zentralblatt», ein wirklich lesenswertes Fachorgan, erscheint in einer Auflage von mehr als 54 000 Exemplaren.

Beinahe unübersehbar sind die vielen Bildungseinrichtungen. Um nur zwei Zahlen zu nennen: In 32 Kreisen hatten nahezu 4000 kaufmännische Lehrlinge und in 20 Kantonen 2500 junge Verkäuferinnen und Verkäufer ihre Abschlussprüfung zu bestehen. Ausserdem wurde eine Reihe von eidgenössisch anerkannten Diplomprüfungen durchgeführt.

Das SKV-Eigenheim «Le Courtil» in Rolle, in welchem Internatskurse in französischer Sprache abgehalten werden, ist im Laufe des Jahres mit einem Kostenaufwand von Fr. 248 000.— umgebaut und renoviert worden.

Unter den Bildungsbestrebungen darf die grosse und fruchtbringende Arbeit für die Jugendabteilungen und Scheinfirmen nicht unerwähnt bleiben, ebenso das Fachblatt «Jungkaufmann», dessen sorgfältige und lebendige Gestaltung diese Monatsschrift auch für Erwachsene zu einer interessanten Lektüre macht. Imposant ist sodann die Feststellung, dass die Sektionen des SKV im Berichtsjahre 921 Vortragsveranstaltungen durchführten, die 99 000 Besucher aufwiesen.

Eine der Hauptbestrebungen des Verbandes galt im abgelaufenen Jahre dem gesicherten Alter der Angestellten. Es wurde eine grosszügige Propaganda für die Gründung von privaten Pensionskassen und ähnlichen Fürsorgeeinrichtungen durchgeführt. Daneben wurden die Bemühungen für die Verbesserung der Anstellungsverhältnisse energisch weiterbetrieben. Das vom Jahre 1939 stammende Abkommen mit den Spitzenverbänden der Arbeitgeber wurde in einlässlichen Verhandlungen revidiert und am 30. November 1949 in neuer Fassung gegenseitig unterzeichnet. Es regelt die allgemeinen Arbeitsbedingungen und darf als ein schweizerisches Instrument des Friedens und der Verständigung begrüsst werden. Es fördert lokale Gesamtarbeitsverträge, wie sie an verschiedenen Orten bereits abgeschlossen wurden.

Diese Entwicklung steht in logischem Zusammenhang mit der enormen Zunahme der kaufmännischen Angestellten, die eine gewisse Nivellierung der Einkommensverhältnisse unausweichlich macht. *Dem SKV gebührt das Verdienst dafür, dass die Angestelltenschaft bei dieser Nivellierung vor einem katastrophalen Absinken bewahrt blieb.*

An der Spitze des Verbandes steht als Generalsekretär mit allgemein anerkannter Autorität in allen kaufmännischen Berufsfragen Nationalrat Ph. *Schmid*-Ruedin, unterstützt von einem Stab von ausgezeichneten Kennern besonderer Fachfragen und dem ehrenamtlichen Zentralkomitee. A. S.

Sprachkenntnisse eine Notwendigkeit

Je länger je mehr hat heute die Verkäuferin fremdsprachige Käufer zu bedienen. Dabei ist es sozusagen zu einer Selbstverständlichkeit und daher zu einem Erfordernis geworden, dass sich die Verkäuferin der Sprache ihrer Käufer bedient. Nach wie vor steht Französisch im Vordergrund. Die Prinzipalschaft ist daher wohlberaten, wenn sie der sprachlichen Weiterbildung ihres Personals alle Aufmerksamkeit schenkt.

Eine vorzügliche Weiterbildungsgelegenheit sind die *Französisch-Ferienkurse für Verkäuferinnen*, wie sie der Schweizerische Kaufmännische Verein (Zürich) schon wiederholt durchgeführt hat.

Durch den Ausbau seines Eigenheims *Le Courtil in Rolle* am Genfersee ist der Schweizerische Kaufmännische Verein dieses Jahr in der Lage, einen solchen Kurs zu sehr vorteilhaften Bedingungen in Rolle durchzuführen, und zwar vom *6. bis 12. August*. Der Unterricht wird von bewährten Lehrkräften in französischer Sprache erteilt und zerfällt in Verkaufstraining, Konversation und Grammatik; er findet am Vormittag statt. Die Nachmittage dienen der Erholung und Ausspannung. Die Kosten für Unterricht, Unterkunft und Verpflegung (alles inbegriffen) betragen für Mitglieder des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins Fr. 100.—. Dieser Betrag ist mit der endgültigen Anmeldung bis 25. Juni zu entrichten. Nichtmitglieder bezahlen einen Zuschlag von Fr. 25.—. Es empfiehlt sich frühzeitige Anmeldung, da die Zahl der Teilnehmerinnen beschränkt ist.

Nähere Auskunft erteilt gerne das Zentralsekretariat des Schweiz. Kaufmännischen Vereins in Zürich, wo auch unverbindlich Prospekte mit Anmeldekarte bezogen werden können.

Zentralsekretariat SKV.

Aus dem Jahresbericht der Zentralstelle für das schweiz. Ursprungszeichen

Angesichts der Entwicklung des inländischen Marktes im letzten Jahre durch die erhebliche Wareneinfuhr ist es nicht verwunderlich, dass der Selbsthilfemassnahme der schweizerischen Produktion, welche in der Verwendung des nationalen Ursprungszeichens, der «Armbrust», liegt, vermehrte Beachtung geschenkt wurde. Diese Tatsache spiegelt sich in der Vermehrung des Mitgliederbestandes im Laufe des Berichtsjahres um zwei Branchenverbände und 102 Einzelfirmen. Man darf aber nicht glauben, dass die Zentralstelle allein schon in diesem Zuwachs die Erreichung ihres Zieles sehen würde. In der allgemeinen Einleitung verweist der Bericht mit aller Deutlichkeit darauf, dass den Erschwerungen, welche sich durch den Konjunkturrückgang und die Verschlechterung der aussenwirtschaftlichen Lage unseres Landes ergeben, sowohl beim Export wie auf dem Inlandmarkt nur durch gesteigerte Leistungsfähigkeit und dadurch bedingte Senkung der Produktionskosten und Aufrechterhaltung der Qualität begegnet werden kann.

In weitgehendem Masse haben sich schweizerische Branchenverbände, insbesondere die Wollindustrie und die Strumpfindustrie, der Zusammenarbeit mit der Zentralstelle und mit der «Armbrust» bedient um sich der bedrohenden Erdrückung durch die ausländische Konkurrenz zu erwehren. Gemeinsam mit dem Schweiz. Detaillistenverband wurde die 1948 begonnene Schaufensteraktion «Die Armbrust im Schaufenster» erfolgreich weitergeführt. Auch der Verband Schweiz. Schaufensterdekorateure und der Verband ostschweizerischer landwirtschaftlicher Genossenschaften (VOLG) in Winterthur haben sich in den Dienst der Werbung durch die nationale Ursprungsmarke gestellt.

Die Zusammenarbeit kam ebenfalls während der Schweizer Woche und an den vier nationalen Messen durch das Anbringen des Zeichens in Ständen und an den Plakatwänden zum Ausdruck.

Am Ende des Berichtsjahres wurde das rot-gelbe Bahnhof- und Strassenplakat durch ein neues ersetzt, aus dem die weisse Armbrust aus grünem Grunde leuchtet; sie ist umgeben von vier Trachtenmädchen, welche die vier Sprachgebiete unseres Landes darstellen.

Die Artikel des Pressedienstes in deutscher, französischer und italienischer Sprache haben in Zeitungen und Zeitschriften

im allgemeinen eine gute Aufnahme gefunden. Ihr Zweck ist kein direkt propagandistischer; sie sollen die Leser über wichtige Fragen im Zusammenhang mit unserer Wirtschaft aufklären.

Durch eigene Feststellungen oder durch Meldungen aus Mitglieder- und Konsumentenkreisen wurde die Zentralstelle auf mehrere Versuche aufmerksam gemacht, das Ursprungszeichen auf ganz oder doch grossenteils importierten Erzeugnissen anzubringen, um eine schweizerische Herkunft vorzutäuschen. Es war möglich, sie rasch abzustoppen und die Fehlbaren zur Rechenschaft zu ziehen.

«Die Armbrust appelliert auf dem Inlandmarkt an alle Gutgesinnten, Schweizer Waren zu ehren und bei ihren Einkäufen nicht nur an die Ware selbst zu denken, sondern besonders an jene Kopf- und Handarbeiter, die diese Waren herstellen. So bleibt unsere ‚Armbrust' das einigende Symbol für Schweizer Ware, Zusammenarbeit und gegenseitige wirtschaftliche Rücksichtnahme.»

Möge diese Schlussbemerkung allgemeine Beachtung finden.

Schweiz. Ursprungszeichen - Pressedienst

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

	1947/48	1948/49
Altdorf	1 255 000.—	1 482 000.—
Frutigen	303 400.—	283 300.—
Goldau	549 600.—	565 300.—
Gossau	891 900.—	759 700.—
Langnau i. E.	1 292 600.—	1 363 600.—
Sessa-Monteggio	259 100.—	247 000.—
Stabio	709 900.—	717 700.—
Wengen	247 000.—	272 000.—
	1948	**1949**
Arogno	362 500.—	406 000.—
Besazio	94 400.—	98 500.—
Le Brassus	548 000.—	568 500.—
Brè	158 800.—	147 400.—
Brig	286 700.—	279 300.—
Brusino-Arsizio	81 700.—	76 900.—
Camorino	290 500.—	296 000.—
Canobbio	128 300.—	147 500.—
Carona	65 600.—	67 900.—
Castel S. Pietro	153 500.—	151 300.—
Cugnasco	707 600.—	714 100.—
Curaglia	303 700.—	322 100.—
Frenkendorf-Füllinsdorf	1 090 000.—	1 061 900.—
Genestrerio	216 100.—	201 800.—
Gudo	107 200.—	107 300.—
Intragna	109 400.—	103 400.—
Kreuzlingen	2 477 400.—	2 333 700.—
Lamone	137 800.—	157 700.—
Locarno	80 800.—	60 300.—
Lodrino	149 600.—	159 000.—
Magden	496 400.—	403 000.—
Melano	145 300.—	119 800.—
Mendrisio	220 500.—	212 900.—
Möhlin	766 100.—	789 500.—
Monte	78 700.—	74 700.—
Morcote	102 100.—	111 100.—
Niederbipp	1 219 400.—	1 222 900.—
Novaggio	174 300.—	173 300.—
Olten	10 584 900.—	10 926 900.—
Pieterlen	668 300.—	637 600.—
Ponte-Tresa	89 000.—	99 500.—
Purasca	39 200.—	38 000.—
Rheinfelden	847 100.—	795 400.—
Riggisberg	72 500.—	70 300.—
Rovio	217 200.—	225 300.—
Samaden	264 400.—	245 800.—
Steg-Fischenthal	540 100.—	534 500.—
St-Imier	2 723 800.—	2 827 000.—
St-Ursanne	1 306 900.—	1 286 700.—
Uster	2 025 000.—	1 892 200.—
Utzenstorf	476 400.—	464 700.—
Wald	1 540 300.—	1 534 000.—
Zofingen	4 402 000.—	4 581 200.—

Die Bewegung im Ausland

Grossbritannien. *Nationalisierung und Genossenschaften. Eine Warnung.* R. Southern, der stellvertretende Generalsekretär des britischen Genossenschaftsverbandes, führte in einem Vortrag folgendes aus: «Wir stehen vor wichtigen politischen Neuentwicklungen auf wirtschaftlichem Gebiet. Kommunale und andere gemeinwirtschaftliche Unternehmungen sind uns altvertraut, aber erst in jüngster Zeit sind derartigen Kollektivunternehmungen neue Betätigungsfelder erwachsen. Selbsterkenntnis ist nötig, um zu unterscheiden, ob unsere Bewegung sich damit abfinden kann, in ihren Wirkungsmöglichkeiten beschränkt und möglicherweise sogar ernstlich an ihrer Entfaltung behindert zu werden durch geplante neue Formen öffentlichen Besitzes und wirtschaftlicher Betätigung. Die Genossenschaften sind der stolze Besitz des Volkes, und es wird schwer halten, die Bewegung zu überzeugen, dass ihre Organisation, die lediglich dem Nutzen der Mitglieder dient, in irgendeinem Punkt neuen politischen Wirtschaftsformen unterlegen ist, die dem Alltagsleben und dem Verständnis der Konsumenten weniger nahestehen.» (Vielleicht führen sich auch die Herren vom Gewerbeverband diese Feststellungen zu Gemüte, um zu erkennen, dass eben Genossenschaft im Westen und Genossenschaft im Osten verschiedene Dinge sind. Red.)

— *Die Volksversicherung als Sozialdienst.* Besprechungen zwischen der Labour-Partei und Vertretern der Bewegung über die Zukunft der Kleinlebensversicherung haben zu einem für die Genossenschaften günstigen Ergebnis geführt.

Die Labour-Partei hat ihren ursprünglichen Plan aufgegeben, diese Volksversicherung, und damit ihre Träger, zu denen die Versicherungsgenossenschaft gehört, zu verstaatlichen.

Die Anregung zu einer Nationalisierung der Volksversicherung wurde seinerzeit zuerst von einem liberalen Politiker, Lord *Beveridge*, gegeben, anlässlich seines Entwurfs für einen umfassenden Gesundheits- und Versorgungsdienst.

Die revidierten Vorschläge der Labour-Partei gehen dahin, die Kleinlebensversicherung auf «mutuality» umzustellen, d. h. *die Gesellschaften in den Gemeinbesitz der Versicherten überzuführen:* auch die Organisation von Versicherungsgesellschaften, die bereits in ähnlicher Weise arbeiten, wäre entsprechend abzuändern.

Eine Versicherungskommission hätte darüber zu wachen, dass die Geschäftskontrolle in die Hände der Prämieninhaber übergeht und sachgemäss gehandhabt wird. Einzelheiten sind noch nicht veröffentlicht und es ist nicht möglich, ein abschliessendes Urteil zu fällen, ehe nicht ein entsprechender ausführlicher Gesetzesentwurf vorliegt. Jedoch werden bereits kritische Stimmen aus den Reihen der Genossenschafter laut, die die Zustimmung der Bewegung zu dem Projekt verurteilen, weil es trotz allem geeignet sei, die Stellung der Versicherungsgenossenschaft zu untergraben.

— *C. W. S. fördert den Verkauf von Fernsehapparaten.* Die britische Grosseinkaufsgesellschaft, die bereits Fernsehempfänger produziert, wird nunmehr ihre Aufmerksamkeit auf die Verteilung in solchen Gegenden richten, wo der Bau von neuen Fernsehsendern vorgesehen ist. C. W. S. wird die örtlichen Konsumvereine unterstützen durch Anleitung von Verkäufern in der Handhabung von Radio und andern elektrischen Artikeln.

— *«Individuelle» Selbstbedienung* im Lebensmittelverkauf ist eine neuartige Verbindung von persönlicher Beratung des Mitglieds und Selbstbedienung. Wie im Selbstbedienungsladen sind die Waren an den Wänden des Verkaufsraums zur Schau gestellt. In der Mitte befinden sich jedoch Tische mit Stühlen für die Konsumenten, und hier nehmen Angestellte die Bestellungen entgegen, häufig auf spätere Lieferung. Will jedoch das Mitglied die Ware sofort mitnehmen, so wird es in der üblichen Weise bedient. Dieses System soll die meisten Vorzüge des Selbstbedienungssystems mit den Vorteilen des persönlichen Kundendienstes verbinden. Geschäfte, die dieses System eingeführt haben, berichten, dass zwar mehr Zeit für das einzelne Mitglied aufgewandt werden muss als beim reinen Selbstbedienungsverkauf, jedoch die Verkäufe je Käufer grösser sind. Seit Einführung des Systems am 1. März 1949 haben sich die Umsätze in dem betreffenden Geschäft verdreifacht. Eine Umfrage ergab, dass nur 5% der Mitglieder vorziehen, am Ladentisch bedient zu werden.

ARBEIT ... FREUDE oder FRON?

Wann «arbeitet» das Vorschlagswesen?

Privatdozent Dr. Paul Reiwald, Genf

Man kann nicht sorgfältig genug die verschiedenen Mittel prüfen, die es ermöglichen, Arbeiter und Angestellte in engen Kontakt mit dem Ganzen des Betriebes zu setzen. Sobald er die Bedeutung seiner Hantierung für das Ganze nicht nur verstandesmässig begreift, sondern sobald ihm der Zusammenhang ins Gefühl, in Fleisch und Blut übergeht, bekommt sie für ihn einen anderen Sinn, ja, bekommt sie oft für ihn überhaupt erst einen Sinn. Ein amerikanischer Psychiater, Strekker, hat darauf hingewiesen, dass es eine sehr gefährliche Sache sei, den Menschen derart auf die Teilarbeit zu beschränken, wie es der moderne Produktionsprozess fordere. Man nehme ihm damit die für den geistig gesunden Menschen unerlässliche Beziehung zur Wirklichkeit, die immer ein Ganzes ist.

Alle Mittel aber, die dem Arbeiter und Angestellten ein Gefühl für das Ganze geben, suchen diese Beziehung bis zu einem gewissen Grade wiederherzustellen. Deshalb sind laufende Mitteilungen über das Unternehmen, seinen Stand im Wirtschaftsprozess und zu den konkurrierenden Firmen wichtig, aber auch die Bedeutung und Funktion der einzelnen Abteilung, in der gearbeitet wird, muss für das Ganze deutlich werden.

Zu den wirksamen Methoden, die, richtig angewandt, hier eine grosse Hilfe leisten können, gehört das betriebliche Vorschlagswesen. Aber nur wenn man sich von vorneherein darüber klar ist, was das Vorschlagswesen leisten soll und leisten kann, wird es funktionieren und seinen Zweck erfüllen. Es soll Arbeiter und Angestellte aktiv machen, es soll sie dazu anregen, über den besonderen Teil des Produktionsprozesses oder der Produktionsverteilung, in dem sie beschäftigt sind, nachzudenken und von *sich aus* Vorschläge zu einer Verbesserung zu machen. Unsere mechanisierte Arbeit bringt vor allem die Gefahr mit sich, den Menschen in eine passive Haltung zu drängen. Indem er eine bestimmte, genau vorgeschriebene Hantierung oder Tätigkeit immer wiederholt, erlahmt sein Interesse und seine Eigenkraft. Durch das Vorschlagswesen wird er nun aufgefordert selber etwas Eigenes beizutragen, sich dem, was er tut, prüfend gegenüberzustellen und sich die Frage zu stellen: wie könnte man es denn besser, praktischer, billiger, zweckmässiger machen?

Deshalb ist es so ganz verfehlt, wenn Unternehmungen den Zettelkasten, in den etwa die Vorschläge geworfen werden sollen, alsbald wieder entfernen, wenn sich nicht sofort etwas Brauchbares, Vernünftiges darunter findet. Sie vergessen, dass es sich um ein Erziehungsmittel handelt, von dem man nicht sofort brauchbare Ergebnisse erwarten kann. Das Entscheidende, worauf es ankommt, ist, dass überhaupt eine lebhafte Teilnahme an den Fragen des Betriebs geweckt wird. Ist das geschehen, so werden sich mit der Zeit bestimmt auch praktische Ergebnisse einstellen.

Aber der Nutzen, der sich *daraus ergibt, ist nicht die Hauptsache.* Der Nutzen ist in erster Linie ein psychologischer. Deshalb ist es kein Wunder, wenn in den verschiedenen Unternehmungen so sehr verschiedene Erfahrungen mit dem Vorschlagswesen gemacht wurden. Es kommt entscheidend darauf an, wie es eingerichtet und was von ihm erwartet wurde. 1948 hat Dr. Hauser von der «Schweiz. Arbeitgeberzeitung» einen sehr interessanten Bericht über eine Umfrage veröffentlicht, bei der eine Anzahl von Firmen über die Erfahrungen befragt wurden, die sie mit dem Vorschlagswesen gemacht hatten. Die Stellungnahme war gegensätzlich. Es gab Unternehmungen, die mit dem praktischen Ergebnis durchaus zufrieden waren. Bei einer Firma waren bereits nach einem Jahr «viele, zum Teil sehr wertvolle Vorschläge» eingegangen, andere stellten die ganze Sache wieder ein, entweder weil sie überhaupt keinen Anklang gefunden hatte oder weil das Interesse rasch erlahmte.

Entscheidend ist, ob es gelingt, einen Wetteifer zu entfachen und zu unterhalten. Das Bedürfnis, sich vor anderen und sich selbst auszuzeichnen, ist in jedem Menschen vorhanden, und doch bedarf es immer eines besonderen Anstosses, der genau psychologisch überlegt sein will, wenn er Erfolg haben soll. Uns liegt die Werkzeitung eines der grössten Schweizer Betriebe vor. Dort heisst es:

> «Das letzte Preisausschreiben für Verbesserungsvorschläge hat gezeigt, dass viele Mitarbeiter gewillt sind, Verbesserungsvorschläge zu machen. Wenn beim Wettbewerb vielleicht nicht ganz alle Erwartungen erfüllt wurden, so liegt dies darin, dass unsere Firma so gross geworden ist, dass es dem einzelnen unter Umständen gewisse Schwierigkeiten bietet, brauchbare Vorschläge zu machen, welche die Gesamtheit des Unternehmens oder dessen Organisation betreffen.»

Aus dem Vorgehen der Firma lässt sich viel lernen. Zunächst: sie hat trotz halben Gelingens nicht die Flinte ins Korn geworfen, sondern übt offene Selbstkritik und probiert andere Wege. Um Erfolg mit dem Vorschlagswesen zu haben, muss man aber probieren, um die besonderen Bedingungen, unter denen es gerade in diesem bestimmten Betrieb funktionieren kann, herauszufinden.

Eine dieser unerlässlichen Bedingungen ist: die Aufforderung zu Vorschlägen und zum Wettbewerb *muss sich an die Phantasie wenden.*

Darum darf seine Ankündigung und die Festlegung der einzelnen Voraussetzungen nicht in trockener Aufzählung erfolgen wie die 25 Paragraphen eines Mietvertrages. (In dieser Hinsicht trifft die oben erwähnte Werkzeitung gar nicht den rechten Ton.) Bildliche und statistische Darstellungen, lebhafte Gegenüberstellung von Erfolgen und Misserfolgen und ihren Gründen, kräftige, zündende Schlagworte müssen die Aufmerksamkeit der Arbeiter und Angestellten wecken und ihnen Lust und Mut machen.

Von besonderer Bedeutung ist, dass die *Prüfung durch eine Kommission erfolgt, in der Arbeiter und Angestellte vertreten sind.* Es bedeutet von vornherein eine Lähmung der Initiative, wenn der Arbeiter oder Angestellte sich bei der Entscheidung ausschliesslich von seinem unmittelbaren oder mittelbaren Vorgesetzten abhängig weiss. Es braucht ja nicht immer der beste Arbeiter zu sein, es braucht nicht der, der am besten angeschrieben ist, den zweckmässigsten Vorschlag zu machen! Vielleicht zeigt gerade seine Idee, dass er zu anderem brauchbarer ist.

Ferner sollte nur ausnahmsweise dazu aufgefordert werden, Vorschläge zu machen, die den Betrieb als Ganzes betreffen. Dazu fehlt im allgemeinen die Kompetenz, und dieses Mankos sind sich die Teilnehmer wohl bewusst. Das macht missmutig und verstimmt. Der günstigste Ausgangspunkt ist naturgemäss das, was der Arbeiter genau kennt und beherrscht. Dem Aufmerksamen fällt schon genug auf, was ihn in der täglichen Arbeit hindert oder was besser und zweckmässiger gemacht werden könnte. Er muss nun das Gefühl bekommen, dass diese Beobachtungen wichtig sein *können.* Es muss aber darauf hingewiesen werden, dass nicht alles, was ihm auffällt, wichtig ist. Er selbst hat zunächst, soweit das möglich ist, im kleinen Versuche anzustellen und sich davon zu überzeugen, dass auch wirklich an der Sache etwas dran ist. Dieser Hinweis dient einem doppelten Zweck: zunächst darf die Entscheidungskommission, wenn sie wirklich funktionieren soll, nicht mit allem möglichen Kram überlaufen werden. Sodann aber sollen Arbeiter und Angestellte mit Hilfe des Vorschlagswesens zur Initiative und Arbeitsfreudigkeit erzogen werden. Wer einen Vorschlag macht, muss wissen, dass das nicht leichthin und ohne *eigene* genaue Beobachtung und Nachprüfung erfolgen darf. Nur wenn es dazu kommt — und die Möglichkeit dazu besteht, wenn auch unter verschiedenen Bedingungen überall —, erreicht das Vorschlagswesen sein Ziel.

Mark Twain wohnte, als er noch ein schlechtbezahlter junger Journalist war, einige Jahre lang in San Franzisko, wo er mehr schlecht als recht hauptsächlich von gelegentlichen Reportagen lebte.

Eines Tages traf ihn eine bekannte Dame, die Gattin eines Pfarrers, auf der Strasse; er hatte eine umfangreiche Zigarrenschachtel unter den Arm geklemmt. Die Dame runzelte die Stirn: «Es wäre besser, junger Mann», sagte sie mit strenger Stimme, «wenn Sie nicht so viel rauchten. Erstens untergräbt es die Gesundheit, und zweitens kostet es viel Geld.»

«Aber ich rauche ja gar nicht», stotterte Mark Twain, «ich zügle . . .»



Gespräche in stillen Stunden

Auch in Ladengeschäften gibt es lebhafte und stille Stunden. Die gute Hausfrau richtet es nach Möglichkeit so ein, dass sie ihre Einkäufe in den stillern Stunden erledigt, weil sie das Recht hat, zu hoffen, schneller an die Reihe zu kommen. Doch halt, dem ist leider nicht immer so. Da geschieht es nämlich immer wieder, dass die zwei oder drei Verkäuferinnen eben im anliegenden Magazin in ein geschäftliches oder privates Gespräch vertieft sind. Ganz deutlich hört man das Auf und Ab der halblauten Stimmen, während man vor dem Ladentisch steht und wartet. Bequemt sich schliesslich eine der Verkäuferinnen, in den Laden zu kommen und die Bestellung entgegenzunehmen, so geschieht es nicht selten, dass sie nochmals im Magazin «hängen bleibt». Und schliesslich hat sie sogar noch vergessen, was man verlangte, so dass man die Bestellung wiederholen muss. Nicht nur mir, sondern auch andern Hausfrauen der verschiedensten Filialen ist das schon so gegangen, und darum fragen wir uns, warum gegen dieses Uebel, das doch auch den Verwaltungen bekannt sein dürfte, nicht mit aller Energie vorgegangen wird. Wir haben nichts dagegen, wenn die Verkäuferinnen in ruhigeren Zeiten etwas ausspannen oder geschäftliche Angelegenheiten besprechen. Doch wir sind überzeugt, dass wir verlangen können, sofort und aufmerksam bedient zu werden, besonders wenn wir unsere Einkäufe auf einen Zeitpunkt verlegen, in dem das Ladenpersonal nicht überlastet ist.

E.K.-Z. für andere Hausfrauen

Eine traurige, aber leider wahre Geschichte

Mein Mann hat mir kürzlich ein herziges Körbchen frische Erdbeeren heimgebracht. «Da habe ich nun auch einmal ein Dessert gestiftet», sagte er dazu und meinte noch: «Wie wäre es, wenn wir noch Schlagrahm holen würden?» Und mit dem Schlagrahm begann nun die traurige Geschichte. Dazu muss man wissen, dass der Konsumverein unserer Stadt in unsererm neuen Quartier drei Ladengeschäfte besitzt. Kaum waren wir nun mit dem Mittagessen fertig, eilte ich in den nächsten Konsumladen und verlangte (etwa um Viertel vor 1 Uhr mittags!) eine Flasche Rahm. «Es tut mir leid», sagte die Verkäuferin, «aber wir haben nur noch eine Flasche vom Mittwoch» — und jetzt war Freitag! Ohne Zögern nahm ich den Weg zum nächsten Laden (etwa 10 Minuten Weg) unter die Füsse, doch auch da hatten sie keinen Rahm mehr. Und auch im dritten Laden nicht. Aber als ich endlich wieder heimkam, war mein Mann schon längst wieder fort; auf einen Zettel, den er mir auf den Küchentisch gelegt hatte, stand: «Wir können die Erdbeeren auch nach dem Nachtessen geniessen — wenn wir bis dann Rahm haben!»

Zufall oder mehr als Zufall?

Frau G.-F.



Für die PRAXIS



Haben Sie Entschlusskraft?

Wenn ein Bauunternehmer einen Arbeiter einstellt, so wird er ohne Zweifel darauf achten, ob dieser Arbeiter wirklich genügend körperliche Kraft besitzt, um die Arbeit leisten zu können, die man von ihm verlangt. Ebenso wird ein kaufmännisches Unternehmen einen neuen Angestellten darin auf die Probe stellen, ob er geistig stark genug ist, um eben die ihm zukommende Arbeit zu meistern. Und auch im privaten Leben brauchen wir zu allem, was wir tun (oder tun wollen), die entsprechende Kraft.

Wie steht es nun mit der *Entschlusskraft*, der doch immer und überall eine so grosse Bedeutung zukommt und von der in vielen Fällen nicht nur das eigene Vorwärtskommen, sondern auch das Gedeihen des Unternehmens, für das man arbeitet, abhängt? Um unsere Entschlusskraft zu prüfen, wollen wir uns einmal sechs Fragen stellen:

1. Fühlen Sie sich öfters unzufrieden, müde und irgendwie hastig, als hätten Sie etwas, das getan werden sollte, nicht getan?
2. Achten Sie, wenn Sie eine Wahl oder eine Entscheidung zu treffen haben, zuerst darauf, was andere tun?
3. Halten Sie sich von Menschen mit viel Phantasie und neuen Einfällen fern, sind diese Ihnen unangenehm?
4. Bleiben Sie immer bei Ihren alten Gewohnheiten und sind Sie unglücklich, wenn Sie von diesen auch nur vorübergehend abweichen müssen?
5. Haben Sie Angst davor, eine Entscheidung zu fällen?
6. Tun Sie lieber nichts, als Gefahr zu laufen, einen Fehler zu machen?

Wenn Sie auf diese Fragen nicht mit einem klaren Nein antworten können, so stimmt etwas mit ihrer Entschlusskraft nicht. Schämen Sie sich deswegen aber nicht, sondern beginnen Sie lieber heute schon, Ihre Entschlusskraft zu trainieren, Ihre «Willensmuskeln» zu stärken: denn viele Menschen sind in dieser Hinsicht arge Schwächlinge.

Die meisten Menschen haben aber genau so, wie sie mehr körperliche Kräfte haben als sie glauben, auch mehr Entschlusskraft als sie für möglich halten. Es kommt da eben auch nur darauf an, das «physikalische Prinzip» (Sie wissen doch, der Hebel usw.) zu kennen, um auch im Willen stärker zu werden. Voraussetzung dazu ist aber, dass man zuerst einmal zu unterscheiden versteht zwischen gefühlsmässigem «Möchten» und dem bedingten «Sollen». Manche Dinge tun wir eben nicht oder verschieben sie auf später in der Hoffnung, ein anderer tue sie bis dahin schon, weil wir eben «nicht gerade dazu aufgelegt» sind, weil wir uns nicht von unserer eigenen Bequemlichkeit zu lösen vermögen.

Da braucht es aber noch etwas anderes, und das kann man sich wirklich nur in der Praxis erwerben: die Entschlussfreudigkeit! Genau so, wie wir uns in eine Entschlussangst hineinsteigern können, sind wir in der Lage, uns selbst mit einer Entschlussfreudigkeit zu erfüllen. Wer sich wirklich einmal dazu aufgeschwungen hat, das bewusst und klar zu bestimmen, was er tun und was er lassen will, der kennt jenes Hochgefühl der Klarheit, der Sicherheit, das die Entschlusskraft zu geben vermag. Um dazu zu kommen, darf man sich an die sechs Winke halten, die «Management Review», eine amerikanische Fachzeitschrift zusammengestellt hat:

1. Schreiben Sie Ihr Problem knapp und klar auf.
2. Es soll nur eine Frage auf einmal entschieden werden.
3. Prüfen Sie, ob das Problem wirklich wichtig genug ist, um sich darüber Sorgen zu machen. Ist dies nicht der Fall, so lassen Sie es beiseite.
4. Ist das Problem wichtig, so prüfen Sie, wie viel Zeit Sie haben. Steht Ihnen genügend Zeit zur Verfügung, dann besprechen Sie es mit einem Fachmann des betreffenden Gebietes.
5. Versuchen Sie, alle in jenem Zusammenhang wichtigen Tatsachen zu ermitteln. Dann legen Sie eine Liste der möglichen Lösungen an, bei jeder Lösung das Dafür und das Dawider aufzeichnend. Dann wählen Sie die beste Lösung und vergessen Sie die andern.
6. Gehen Sie Schritt um Schritt vor, sich jeweilen nur um einen Schritt kümmernd. Wenn Sie eine Hauptfrage in Teilfragen zerlegen, werden Sie finden, dass die Schwierigkeiten gar nicht so gross sind.

Diese Winke sind natürlich so lange Theorie, als man es nicht versteht, nach ihnen zu handeln, das heisst: als man sie nicht ganz beherrscht und instinktiv vor jedem Entschluss die Probleme vor sich hinstellt. Und wichtig ist schliesslich noch, dass man seine Entschlusskraft nicht gleich an grossen Entschlüssen erprobt, sondern seinen Willen in den kleinen Dingen des Alltags zu schulen beginnt. Und da gibt es doch zweifellos noch viel zu schulen!

A. G.

Wenn der Käufer reklamiert

Grosszügig sein!

Wenn ein Käufer sich beschwert, so wägen wir nicht lange ab, ob die Reklamation berechtigt sei oder nicht, sondern streben an, sie grosszügig zu erledigen. Man darf nicht kleinlich an den momentanen Verlust denken, sondern man muss sich die Auswirkungen, die die Erledigung einer Reklamation mit sich zieht, vergegenwärti-

gen. Wir fragen uns bei der Behandlung einer Beschwerde immer: «Wird der Käufer vor den Kopf gestossen, wenn ich seinem Ersuchen nicht entspreche?»

Sich um die Reklamationen kümmern!

An der Art, wie einer Reklamationen erledigt, erkennt man den Kaufmann — und den Krämer.

Woher kommt es, dass ein Geschäftsleiter von den Reklamationen seiner Käufer oft nichts erfährt?

Meistens davon, dass er zuviel in seinem Büro sitzt.

Das Reklamationsbuch

Reklamationen und Beschwerden aller Art können rascher und gründlicher erledigt werden, wenn jeder einzelne Fall richtig geordnet in einer Mappe festgehalten wird. — Man vermerkt übersichtlich die Beschwerde, das Ergebnis der Untersuchung und die Art der Erledigung.

Nicht so . . .!

Ein Käufer kommt verärgert ins Geschäft. Er beherrscht sich vielleicht noch und äussert halbwegs ruhig seine Beschwerde. Da wird ihm von irgendeiner unklugen Verkäuferin schnippisch entgegnet: «Das ist ja ausgeschlossen!» Selbstverständlich kocht er daraufhin über. Es kommt zu erregter Auseinandersetzung, bis der Käufer wutentbrannt den «Kampfplatz» verlässt.

. . . sondern so!

Auf offenen Streit darf es der Verkäufer auf keinen Fall ankommen lassen. Wenn der Verkäufer die Absicht der Beschwerdeäusserung erkannt hat, dann soll er den Käufer zum Geschäftsführer geleiten. Dadurch wird vermieden, dass die im Geschäft weilenden Käufer kopfscheu gemacht werden.

Ob im Büro oder im Laden: die Antwort auf eine Reklamation soll immer darauf hinauslaufen, dass man dem Verkäufer zu verstehen gibt: «Unser höchstes und vornehmstes Ziel ist es, die Konsumenten zufriedenzustellen.»

Werden die Beschwerden nach diesem Grundsatz erledigt, dann wächst das Vertrauen der Käufer. Nur ein nach diesem Grundsatz geleitetes Geschäft kann in der Gegenwart Wurzeln schlagen und in der Zukunft blühen und Frucht bringen. «Die Ernährung»

Deutsche Anregung zur Normung der Verpackung

Die in Hannover tagenden Vertreter der Verbände und Firmen, die Verpackungsmaterial und Verpackungsmaschinen herstellen, haben sich eingehend mit dem Problem befasst, wie die Zusammenarbeit in dieser Industrie auch international weiter gefördert werden kann. Es wurde betont, dass die Bedeutung, die die Verpackung für die gesamte Wirtschaft in steigendem Masse gewinnt, auch in einer intensiveren Zusammenarbeit zum Ausdruck kommen müsse.

Die Erfahrung zeigt, dass das Interesse der Verbraucher an guten, neuzeitlichen Verpackungen sehr gross ist. Deshalb wurde es eines Teils als wünschenswert angesehen, zur Förderung der gemeinsamen Interessen und zur Weckung des «Verpackungsbewusstseins» in der breiten Oeffentlichkeit eine Stelle zu schaffen, die sich der Aufgaben, die über den Rahmen eines einzelnen Betriebes oder Verbandes hinausgehen, besonders annimmt.

Andernteils verspricht man sich von einer Normung der Verpackung Vorteile, die sowohl für die Hersteller als auch für die Verbraucher von Nutzen sind. Als Aufgabe der Fabrikanten wird es angesehen, auf Grund ihrer Erfahrungen und aus der Kenntnis ihrer Betriebsmöglichkeiten entsprechende Normungsvorschläge zu machen. Die Verbraucher werden, nimmt man sicher zu Recht an, die Vorschläge gerne annehmen, sofern sie den praktischen Anforderungen, die von dieser Seite gewünscht werden, entsprechen. Der Deutsche Normenausschuss soll ferner dafür sorgen, dass bei einer Normung der Verpackung die ausländischen Normenblätter berücksichtigt werden, da die deutlich erkennbare Entwicklung auf dem Verpackungsgebiet eine internationale Zusammenarbeit erfordert.

Die deutschen Normungsbestrebungen sind bis anhin besonders auf dem Gebiete der Blech-, Glas- und Kunststoffpackungen erfreulich weit gediehen und die zuständigen Stellen geben der Hoffnung Ausdruck, es möge in absehbarer Zeit gelingen, in der ganzen Branchengruppe eine einheitliche Regelung zu treffen.

Real-Press

Kurze Notizen aus aller Welt

In den grossen Getreidespeichern in Amsterdam ist eine neue, aber erfolgreiche Methode zur Mäusebekämpfung eingeführt worden. In den verschiedenen Lagerhallen sind grosse Schallplattenanlagen aufgestellt worden, die stundenlang das Geschrei und Gefauche von Katzen wiedergeben. Die Mäuse sollen — wenn man der Zeitungsmeldung aus Holland glauben darf — die Hallen fluchtartig geräumt haben.

•

In Kuba wurde für die Mexikanerin Cyd Perres, die vor zehn Jahren starb, feierlich ein Denkmal eingeweiht. Was hat nun diese Dame wohl geleistet? Sie hat die «Bauchbinde» der Zigarren erfunden! In der Tat: Cyd Perres, die früher Zigarrenwicklerin war, kam eines Tages auf die Idee, die Zigarren mit einem schmalen Streifen Papier zu umwickeln, um das Braunwerden der Finger beim Rauchen zu verhindern. Ihr Vorschlag fand die Zustimmung ihres Arbeitgebers. Aus den schmalen Papierstreifen haben sich dann die bekannten und manchmal wirklich schönen «Bauchbinden» der Zigarren entwickelt. Komisch ist nur, dass es heute zum guten Ton gehört, die Binde vor dem Rauchen sorgfältig zu entfernen . . .

•

Eine Braut in England trug zur Hochzeit ein Kleid, das ganz aus Nylon hergestellt war. In diesem Kleid liess sie sich dann vor der Kirche mit ihrem glücklichen Gatten photographieren. Doch wer beschreibt den Schrecken, als sie auf der Photo nackt neben ihrem Manne stand. Es hat sich erwiesen, dass das Nylongewebe tatsächlich bei starker Belichtung auf der photographischen Platte durchscheinend ist und in diesem Falle eben nicht auf die Platte kommt. Die englische Textilindustrie hat aber versichert, dass gegen diesen Mangel sofort Vorkehrungen getroffen werden. Hoffentlich!

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen für unseren modern eingerichteten Verkaufsladen mit einem Jahresumsatz von Fr. 500 000.— eine tüchtige **erste Verkäuferin**. Erfordernisse: Gründliche Branchenkenntnisse in Lebensmitteln, Haushaltartikeln und Schuhwaren sowie Manufakturwaren. Eintritt 1. August. Freihalbtag. Offerten mit Zeugniskopien, Photo und Lohnansprüchen sind zu richten an die Verwaltung des Konsumvereins Rupperswil (Aargau).

Wir suchen auf 1. August 1950 oder früher, nach der Innerschweiz, gutausgewiesenes **Verkäufer-Ehepaar** für die Leitung unserer Verkaufsdepots mit einem Jahresumsatz von über 200 000 Fr. (Branchen: Lebensmittel, Bedarfsartikel, Manufakturwaren, Mercerie, Schuhwaren, Haushaltartikel). Branchenkundige, verkaufstüchtige und genossenschaftlich geschulte und gesinnte Interessenten belieben ihre ausführlichen und handgeschriebenen Offerten mit Beilage von Zeugniskopien und Photos sowie mit Angabe ihrer Gehaltsansprüche einzureichen unter Chiffre K. V. 109 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Gesucht auf 31. Juli kautionsfähigen **Verwalter** in Konsum- und landw. Genossenschaft in grösserer Gemeinde des unteren Freiamts (Aargau). Umsatz 1949: Depot: 220 000 Franken; Landw. Abteilung: 80 000 Franken; Produkte 16 000 Franken. Dauerstelle. Bedingung: Bilanzsicherer Buchhalter mit landwirtschaftlichen Kenntnissen und Befähigung zur landwirtschaftlichen Produktenannahme.
Ebendaselbst erstklassige **Verkäuferin**, evtl. Depothalterin, mit Lehrabschlussprüfung. Praktische Erfahrung und Kenntnisse in der Lebensmittel-, Haushaltartikel- und besonders Textilwarenbranche.
Offerten mit Lebenslauf, Zeugniskopien und Angabe der Lohnansprüche bis 15. Juni unter Chiffre Z A 112 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Angebot

Buchhalter, bilanzsicher, in Vorbereitung auf das eidg. Buchhalterdiplom, mit gründlichen Kenntnissen der Buchhaltungs- und Warenführung, mit gutem Organisationstalent, kautionsfähig, sucht interessanten Wirkungskreis als **Verwalter** oder **Verwalter-Buchhalter**. Anfragen unter Chiffre W. O. 106 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junge, gut ausgewiesene **Verkäuferin** sucht per Oktober 1950 Stelle als **Depothalterin**. Gut bewandert in den Branchen Lebensmittel, Haushaltartikel, Textil- und Schuhwaren. Offerten erbeten unter Chiffre B. W. 111 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junge **Depothalterin** der Lebensmittelbranche sucht Filiale zu übernehmen. In Frage käme eventuell auch Stelle als II. Verkäuferin in grosse Stadtfiliale. Offerten unter Chiffre H. R. 110 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Bibliographie

J. C. Graber. **«Wohnbauförderung: Ueberbrückungskredite statt Subventionen»** (Bauwirtschaftliche Schriften, Heft 3), Zürich 1950. Bauwirtschafts-Verlag, Zürich. Broschiert Fr. 3.25.

Die Abkehr vom System der Subventionen bedeutet keineswegs, dass der Wohnungsbau nunmehr aufgehört hätte, eine Angelegenheit von höchstem Allgemeininteresse zu sein. Nicht etwa bloss die noch nicht wirklich überwundene Knappheit an vorhandenem Wohnraum, sondern vor allem die exorbitanten Mietpreise in Neubauten sprechen eine deutliche, eine erschreckende Sprache. Liegen doch die Mietpreise von Neubauwohnungen, verglichen mit den heutigen durchschnittlichen Einkommen, ganz erheblich über einem als normal geltenden Verhältnis zwischen den beiden Grössen. Nun wäre es aber ein Irrtum zu glauben, die öffentliche Subventionierung des Wohnungsbaues stellte die einzige Möglichkeit dar, um die Mietpreise von Neubauwohnungen in ein erträgliches und vernünftiges Verhältnis zu den Einkommen zu bringen. J. C. *Graber* weist in seiner soeben erschienenen Schrift «Wohnbauförderung: Ueberbrückungskredite statt Subventionen» den heute gangbaren Weg einer im privat- und volkswirtschaftlichen Sinne fruchtbaren und *konstruktiven Wohnbaupolitik* und zur Ueberwindung der drohenden Dauerkrise auf dem Neuwohnungsmarkt hin, die durch die überhöhten Mietpreise bedingt ist. Niederverzinsliche Ueberbrückungskredite haben an die Stelle der bisherigen Subventionen à fonds perdu zu treten; sorgfältige Berechnungen zeigen den dabei sich ergebenden Verbilligungseffekt auf die Mietzinse. — Die Schrift wendet sich in erster Linie an Bankkreise und Behörden sowie an alle Ersteller von Wohnungsneubauten, aber auch an alle am öffentlichen Wohl und am wirtschaftlichen Fortschritt interessierten Kreise. -er

Verbandsdirektion

Um den vakanten Sitz in der Kontrollstelle des V. S. K. hat sich zu Handen der nächsten Delegiertenversammlung die *Konsumgenossenschaft Interlaken und Umgebung* beworben.

INHALT: *Seite*